

А. ПЕЗЕНТИ

---

**ОЧЕРКИ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ  
КАПИТАЛИЗМА**

**2**



ANTONIO PESENTI

**MANUALE  
DI ECONOMIA  
POLITICA**

VOLUMO SECONDO

Roma  
Editori Riuniti  
1970

А. ПЕЗЕНТИ

# ОЧЕРКИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ КАПИТАЛИЗМА

---

(В двух томах)

ТОМ II

Перевод с итальянского

*Под общей редакцией:*

члена-корреспондента АН СССР А. Г. МИЛЕЙ-КОВСКОГО, доктора эк. наук Н. П. ВАСИЛЬКОВА, доктора эк. наук С. И. ДОРОФЕЕВА, доктора эк. наук Г. П. ЧЕРНИКОВА, канд. эк. наук Ю. Б. КОЧЕВРИНА, канд. эк. наук И. М. ОСАДЧЕЙ, канд. эк. наук В. Л. ШЕЙНИСА, канд. эк. наук Р. М. ЭНТОВА

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОГРЕСС»  
МОСКВА 1976



Переводчики: В. С. Бондарчук, Ю. П. Лисовский,  
И. Б. Левин, Л. Б. Попов

Второй том книги А. Пезенти посвящен современному монополистическому капитализму. Автор начинает изложение с ленинского определения империализма, характеризует концентрацию производства и капитала, финансовую олигархию, процесс ее сращивания с государством, экспорт капитала. Особенно важны и интересны главы, посвященные проблемам модификации рыночного механизма и системы ценообразования в условиях современной развитой государственно-монополистической экономики. Автор дает изложение и марксистскую критику современных буржуазных экономических теорий: теории мультипликатора и акселератора, теорий полной занятости, развития, модели Домара — Харрода и т. д.

В приложении «Макроэкономика», написанном К. Казарозой, дается анализ буржуазных неоклассических и кейнсианских трактовок проблем инвестиций, дохода и занятости, излагаются наиболее значительные математические модели.

*Редакция литературы по экономике*

© Перевод на русский язык «Прогресс», 1976

П  $\frac{10701-411}{006(01)-76}$  32—75

**Часть I**

**СОВРЕМЕННЫЙ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ  
КАПИТАЛИЗМ — ИМПЕРИАЛИЗМ**



## ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Познакомившись с законами капиталистической системы, более двух веков определявшими развитие ее форм и институтов, мы определили те научные и технические понятия, которые необходимы для анализа современного капитализма, выявления его сущности, изучения механизма его действия и, следовательно, критического понимания концепций современного общества, выработанных различными направлениями экономической науки.

## Возможные концепции современного общества

Логически допустимы и реально использовались в экономической науке последних десятилетий следующие различные подходы к анализу нового, изменившегося за 100 лет состояния капиталистического общества:

а) сторонники первого подхода признают важные количественные изменения, но, по существу, отрицают, что произошли такие качественные сдвиги, которые изменяют характерные черты системы и требуют пересмотра ранее выработанных теоретических положений. Предполагается, что, дополнив прежнюю теорию современными приемами исследования и некоторыми новыми выводами, ее с успехом можно применять к современности, разрешая на ее основе возникающие экономические проблемы;

б) в противоположность первому подходу сторонники второго признают не только количественные, но и глубокие качественные изменения, причем изменения настолько внушительные, что по отношению к прошлому произошел перелом, и утверждают, что систему, в которой мы живем, нельзя считать капиталистической в традиционном смысле слова. Нынешняя экономическая

система определяется как совершенно особый уклад, не капиталистический, но и не социалистический: это — направляемая и контролируемая система, обладающая особой динамикой развития. Следовательно, должны быть пересмотрены прежде выработанные экономические категории и понятия, так как от них мало пользы при анализе современной обстановки. Необходима новая теория современного общества, и, чтобы выработать ее, лучше приступить к анализу налегке, освободившись от груза теоретических предрассудков;

в) третий подход характерен для критической, или марксистской, политэкономии. Мы уже говорили, что диалектический подход к изучению политической экономии предполагает признание и анализ законов развития капиталистической системы и, значит, выявление происходящих внутри нее качественных изменений, рассматриваемых всесторонне и в единстве диалектических взаимосвязей. Сколь бы ни были значительны качественные изменения, которые уже произошли и продолжают происходить, они, как мы уже убедились, строго подчинены основным законам капиталистической системы, логике капитала, т. е. порождаются самим процессом его накопления, концентрации и централизации. Поэтому при всей важности и глубине происшедших в обществе сдвигов, которые позволяют говорить о переходе его в особое, новое социально-экономическое состояние, эти сдвиги не выходят за рамки капиталистической системы и подчиняются закономерностям ее развития. Они, однако, способствуют углублению ее внутренних противоречий и, следовательно, готовят все более благоприятные объективные условия для ликвидации капиталистической системы.

Мы не будем подробно останавливаться на первых двух концепциях, к ним мы еще вернемся при дальнейшем изложении в разделе критики современных экономических теорий. Пока только кратко отметим, что первая концепция — согласно которой в обществе не произошло качественных сдвигов, позволяющих признать его переход в новое состояние, — безраздельно господствовала и открыто провозглашалась в академической политэкономии вплоть до кризиса 1929—1933 гг.

Кое-каких сдвигов, правда, нельзя было не признать: возникновения монополистических форм органи-

зации рынка, например, или появления в передовых промышленных странах постоянной массы безработных, или вывоза капитала за границу; и они действительно подвергались анализу, но анализу преимущественно описательного характера, причем каждое явление рассматривалось в отдельности, а его последствия — в самом отвлеченном виде. В основе этой концепции лежало утверждение о том, что рынок может реагировать лишь в рамках священных законов конкурентного хозяйства — которые премудрая академическая наука выводила 100 лет и возвела в ранг догм, под которые подгонялась действительность, — и что рынок своими реакциями сам ликвидирует все явления, выпадающие из нормы, все наросты, недостатки, помехи капиталистической системы и возвращает ее к естественному равновесию, опирающемуся на конкуренцию. В многочисленных трудах о картелях, трестах, об упадке конкуренции, вышедших до 1914 г., последствия всего этого рассматриваются только в плане их влияния на рыночное ценообразование.

После кризиса 1929 — 1933 гг. сторонники этой концепции не могли, конечно, формулировать ее столь безоговорочно, поскольку зашатались сами основы капиталистической системы производства. Поскольку серьезные противоречия обострялись и сохранялись во всех фазах экономического цикла, становилось ясно, что равновесие не восстанавливается автоматически, что при анализе необходимо принимать во внимание «макроэкономику», учитывать отношения между крупными «комплексами»; одновременно развитие социалистической системы показало, что и теоретически мыслимы экономические законы, отличные от капиталистических.

Но по существу старая концепция, игнорирующая тесную связь между происшедшими в обществе сдвигами, уцелела, хотя не в столь прямолинейной форме; ее мы узнаем в тех агностических, эмпирических и прагматических взглядах, которые фактически господствуют сейчас в академической науке. Сторонники этих взглядов не могут не сознавать наступивших перемен, но качественной сущности не раскрывают, как не пытаются дать всестороннее определение их последствий, о чем уже говорилось раньше, в вступительном разделе. Безразлично, говорят они, какое общее определение дадут.

сегодняшнему этапу в целом: объявят ли его зрелым капитализмом, империализмом, коллективным капитализмом или как-нибудь иначе. Все это разговоры, отвлекающие от предмета, т. е. экономики, это «философия» экономики. Нам, экономистам, утверждают они, важно одно: установить количественные отношения между явлениями и колебаниями, которым эти отношения подвержены во времени, разобраться, какие условия обеспечивают равновесие системы, полную занятость и определенные темпы производственного роста. Такая задача нам под силу, рассуждают они, потому что в наших руках новые приемы исследования и мы опираемся на уже установленные экономические законы. Изложенная концепция превращает политическую экономию в набор чисто технических приемов, уводит от подлинно научного исследования, цель которого всегда — понять, чем является экономика в целом и по каким законам она живет, и низводит самого ученого экономиста до положения наемного мастерового на жалованье. Ведь с подлинно научной точки зрения частное можно понять, только познав общее и выяснив законы его развития.

Вторая концепция, согласно которой современное общество в целом — это нечто радикально отличное от предыдущего, особенно утвердилось после глубокого кризиса 1929—1933 гг. Она, безусловно, родилась из попытки всесторонне осветить изменения, затронувшие капиталистическое общество и общий ход его развития. Но каковы бы ни были субъективные намерения, объективно получилось раздувание «нового» и пренебрежение «старым», лежащим в основе нового и порождающим его по законам развития, что повело к искажению подлинной картины действительности.

Эта концепция строится по общей реформистской схеме и, по существу, является апологетикой современного капитализма, но в ней можно выделить несколько разновидностей.

Первая распространена в лейбористском и социал-демократическом движении, например, сошлемся на «Современный капитализм» Стрэчи: для этой работы характерно утверждение, что «экономическая» эволюция общества будто бы не связана с его «политической» эволюцией. В собственно экономической сфере сторонники этой концепции отвергают марксистские положения

ния об экономическом развитии, представляя их искаженно и механистически; заявляют, что выводы марксизма не оправдались. В акционерной форме современного предприятия они усматривают эволюцию и демократическое развитие экономического строя. Концентрацию экономической силы в руках горстки крупных предприятий они выдают за экономическую основу, которая позволяет «демократическому государству» регулировать экономическую деятельность в интересах всего общества, т. е. развивается совершенно независимо демократия, которая будто бы предоставляет все большую власть трудящимся массам. Это старая реформистская иллюзия, сглаживающая классовые противоречия, не раз опровергнута реальным ходом событий, но вновь возрождаемая, чтобы ввести в заблуждение трудящиеся массы, отвлекая их от решительной борьбы против господствующих классов<sup>1</sup>.

Согласно этой концепции, экономические законы капитализма свободной конкуренции устарели, традиционные категории отмерли и современное общество в сущности своей является «неокапиталистическим», иначе говоря, демократическим, или народным, капитализмом. Идея эта, как сказано, не нова, хотя время от времени в подкрепление ее приводятся новые доводы. Корни ее в теориях, которые мы встречаем уже у Дж. С. Милля и Маршалла, а на континенте — у Бернштейна в начале 900-х годов. В период между двумя войнами ее возродили Де Ман, автор теории капиталистического планирования, уже миновавшей зенит славы, но имевшей успех, и Зомбарт — два экономиста, постыдно окончившие путь в рядах фашизма, который тоже, кстати сказать, именовал себя национал-социализмом.

### **Технократическая концепция**

В меньшей степени разоблачена, а, значит, теоретически и практически более важна другая разновидность реформизма, которая не только популярна, но даже

---

<sup>1</sup> Против этой иллюзии постоянно боролись теоретики марксизма, в первую очередь Маркс и Энгельс, а также Роза Люксембург, которая решительно отвергала идеи Бернштейна, Шмидта и Каутского, и В. И. Ленин почти во всех своих произведениях, включая ранние, но особенно в «Государстве и революции».



развивается и выдвигает доводы, имеющие вид научно более обоснованных. Это разновидность технократическая. Основоположниками ее, безусловно, следует считать Бернхэма («Революция управляющих») и Берли и Минза («Современная корпорация и частная собственность»), опубликовавших свои работы между двумя войнами. Эта же технократическая концепция, только детальнее проработанная и аргументированная, лежит в основе Нового курса\* и работ его теоретиков-кейнсианцев, в особенности Хансена. Еще более последовательно и полно она изложена в вышедших позднее работах Берли и Гэлбрейта, в частности, в книге Гэлбрейта «Новое индустриальное общество», а также в работах итальянских экономистов-технократов: достаточно назвать работу такого видного экономиста, как Руфоло — «Крупное предприятие в современном обществе».

Согласно технократической концепции, капиталистическое общество претерпело столь значительные изменения, что его уже нельзя назвать капиталистическим. И прежде всего потому, что «собственность» отделилась от «капитала», вследствие чего тот, кто распоряжается капиталом акционерного общества, уже не есть его собственник. Распоряжаются капиталом администраторы, технические специалисты, менеджеры, к которым в отличие от капиталистов неприменимо понятие «класс» потому, что собственного капитала у них нет и, так как предприятие носит акционерный характер, ими не руководит погоня за «максимальной прибылью». «Гнаться» за прибылью могли бы акционеры, но они безвластны, у распорядителей же цели другие, такие, например, как достижение высокого темпа развития, измеряемого объемом продаж, или же такие цели, как обеспечение стабильности и долговременного развития. А так как эти цели вполне согласуются с генеральными интересами общества, то крупное предприятие само собой становится общественным предприятием. С другой стороны, и экономические взаимосвязи развиваются в такой степени, что технократическое, т. е. рациональное, руководство всей сферой экономики в обществе оказывается не только возможным, но просто необходимым.

Другими словами, дело идет к техноструктуре, к технократическому устройству общества, где рыночное

воздействие сведено к минимуму и заменено планированием, которое выражает жизненную потребность современного производства, осуществляемого несколькими гигантскими предприятиями и требующего и продолжительных сроков для осуществления проектов, и гарантированного потребления продукции. Рациональность, присущая техноструктуре, является, по сути дела, требованием нашего времени, отвечает уровню развития производительных сил, современной технике независимо от характера системы производства, так что понятия «капитализм» и «социализм» превращаются в пустые слова; обе системы идут к техноструктуре, между ними развивается конвергенция. Из концепции техноструктуры вытекает идея исчезновения классов: не только капиталистического, но и рабочего, который, как утверждают эти теоретики, сначала сокращается до незначительного меньшинства в обществе и все более вырастает в систему, ибо сам становится частью техноструктуры, поскольку разделяет ее цели, неплохо оплачивается и, наконец, совсем вытесняется новым слоем техников как в сфере производства, так и обслуживания. «Уравновешивающие силы» сокращают и сглаживают противоположности в системе, и в таких благоприятных условиях может развиваться посредническая миссия государства, выступающего как форма политической организации всего общества; интеллигенция представляет собой единственное сословие, свободное от специфических интересов.

В таком обществе должны, конечно, возникнуть новые экономические законы и, следовательно, изучать их требуется заново.

Эту технократическую концепцию мы в ходе дальнейшего изложения опровергнем по пунктам. Но так как она базируется на фактах и тенденциях, наблюдаемых в реальной жизни, хотя и представляет их в ложном и извращенном виде, то поначалу она может кое-кому показаться стройной и опирающейся на прочную фактическую и логическую основу.

Заметим, однако, что эта апологетическая концепция не выдерживает испытания именно повседневной практикой реальной жизни, в которой разворачивается и прорывается классовая борьба не только между странами империализма и странами, борющимися за национальное освобождение и независимое социально-экономическое

развитие, но и внутри развитых капиталистических стран, где рабочий класс и народные массы противопоставляются капиталистическому предпринятию, каким бы оно ни было по форме. Они восстают против капитала, будь он анонимным или нет, частным или государственным, против, как говорил Маркс, *господина капитала*, который в своем историческом развитии все более непосредственно выполняет роль капитала безотносительно к той или иной своей форме.

## Понятие фазы

Критическое, или марксистское, отношение к современному капитализму предполагает, как уже говорилось, признание происшедших в капиталистической системе сдвигов и всесторонний анализ этих сдвигов с учетом их диалектической взаимосвязи. Но рассматривая явление в единстве, не изолированно, марксисты утверждают, что коренные экономические законы капитализма продолжают действовать, хотя изменились некоторые их проявления, ибо в самой своей сущности строй современного общества — это строй капиталистический, где властвует капитал и, следовательно, закон прибыли. Получение дохода с капитала продолжает оставаться целью производства, точно так же, как целью производства остается воспроизводство категорий капиталистической системы, в частности заработной платы, которые обеспечивают капиталу господство над всем обществом.

Согласно марксистской концепции капиталистического общества, происшедшие в нем сдвиги, взятые вместе, знаменуют переход его в новое состояние, которое представляет собой новую, отличную от предыдущей, *стадию*, или *фазу*, капитализма, но именно *фазу* того же общества, т. е. общества капиталистического.

Важно ясно осознать, каков смысл понятия фазы, или стадии. Смысл его состоит в том, что изменения, происходящие в капиталистическом обществе, которые при жизни Маркса лишь начинались, постепенно накопились и достигли такого масштаба, что затронули все характерные черты капитализма и его проявления, но не экономические законы, составляющие его основу.

Наглядную и очень убедительную аналогию, как нам кажется, представляет жизнь человеческого организма: старость — фаза его жизни, старение наступает медленно, дает о себе знать отдельными проявлениями, но рано или поздно охватывает весь организм, приводя его именно в то состояние, которое мы и называем старостью. У старости есть свои характерные признаки, которые необходимо изучать, свой срок, свои циклы. Ведь человеческий организм с наступлением старости не сразу перестает жить, но еще некоторое время развивается; сейчас ученые говорят, что одни клетки начинают стареть с первых же лет жизни человека, а другие только образуются ближе к старости. Во всяком случае, физиологические законы, регулирующие жизнь человеческого организма, действуют и в старости. Изменения, которые в нем произошли, уже необратимы и влияют на действие биологических законов, но не отменяют их.

Впервые такое марксистское понимание современного общества было с наибольшей полнотой сформулировано В. И. Лениным в труде, так и озаглавленном «Империализм, как высшая стадия капитализма». Эта работа В. И. Ленина вышла во время первой мировой войны и долго не пользовалась признанием официальной науки. Между тем написанная много лет назад, еще до многих последовавших за ней событий, и с целью не столько показать действие конкретных частных экономических законов, сколько в различных областях дать общую картину современного капитализма, эта работа во многом предвосхитила дальнейшее развитие и окончательно дала решение коренного вопроса: все изменения произошли и происходят в рамках капитализма. То есть империализм — это капитализм, и как таковой подчиняется его основным экономическим законам, но представляет собой его высшую и, согласно марксистской теории, последнюю стадию. Последней эта стадия является не потому, что капитализм отомрет сам собой, а потому, что обострение его противоречий вынудит человека — главную действующую силу истории — заменить существующие капиталистические производственные отношения. Вполне очевидно, что и в этой фазе, или стадии, капитализм не перестает жить и изменяться по присущим ему законам развития.

В частности, империализм 70-х годов отличается от того, который полвека назад явился объектом ленинского анализа. И это развитие может рассматриваться в двух аспектах: как одряхление и вырождение капитализма и как переход к новому экономическому общественному строю, так как внутри самой капиталистической системы зреют объективные условия для замены капиталистического способа производства социалистическим; говоря словами В. И. Ленина, империализм — это и умирающий капитализм и канун нового общественного строя.

После выхода в свет ленинского труда в капитализме произошли новые и очень важные сдвиги, но все эти новые, необратимые процессы внутри империализма лишь дополняют данную В. И. Лениным характеристику и представляют собой не что иное, как закономерное развитие явления, сущность которого уже ясно обнаружена. В других работах В. И. Ленин также определил империализм как фазу капитализма или как его *надстройку*, но надстройку не в смысле какого-то искусственного образования, которое не трудно удалить, чтобы спасти капиталистическую систему \*. На такой способ спасения капитализма надеются те, кто пророчит возврат к капитализму с преобладанием свободной конкуренции путем введения антимонополистических законов. Но империализм, хотя и является новым необратимым состоянием экономики, по отношению к капитализму таким же, как старость по отношению ко всей жизни организма, остается все же капитализмом, т. е. способом производства, основанным на капитале.

Мы уделили так много внимания понятию *фазы* потому, что вокруг него давно велись и ведутся оживленные споры, а также и потому, что некоторые экономисты — даже и в новейших работах — ошибочно толкуют термин «империализм», не понимая, что им обозначается не особая *агрессивная* экономическая политика, а *целая стадия развития капитализма* и что эта стадия характеризуется господством монополий в обществе с различными вытекающими отсюда последствиями. Надо различать первоначальное историческое значение термина и его экономическое значение.

У термина «империализм» есть своя история: впервые его употребил английский экономист Гобсон, автор

работы «Империализм: исследование»<sup>1</sup>. Исторически это понятие действительно возникло в связи с широкой империалистической экспансией, т. е. колониальными захватами Англии в конце прошлого — начале этого века, теоретиками которых выступали Джозеф Чемберлен и Сесиль Родс, а также в связи с политикой подавления, которую проводили монополии, захватывавшие новые позиции. Однако история происхождения термина — это совсем не то, что его научное значение, которое ему было придано в работе В. И. Ленина и в работах других теоретиков марксизма того времени. Термин «империализм» обозначает не политические действия, а всю совокупность изменений, затронувших капитализм изнутри и извне, в результате которых он перерастает в новую стадию, или особую фазу той же системы производства.

За годы, прошедшие со времени написания ленинской работы; в мире произошли новые события. Некоторые из них затронули экономическое окружение капиталистической системы. К наиболее крупным событиям этого рода относятся возникновение социалистической системы производства и подъем национально-освободительной борьбы в колониальных странах с последующим вступлением слаборазвитых стран на путь самостоятельного развития. Оба эти фактора не статичны, а динамичны и имеют огромное значение. Образование социалистической системы производства привело к тому, что целые обширные территории оказались вне сферы действия законов капиталистического рынка, пробили брешь в мировом капиталистическом хозяйстве. Процесс этот начался во время первой мировой войны и Октябрьской революции в России и распространился, как известно, после второй мировой войны. Подъем национально-освободительного движения также начался во время первой мировой войны, но невиданного размаха достиг после второй мировой войны.

Именно поэтому первая мировая война и считается начальной вехой того нового периода, который в марксистской литературе получил название эпохи «общего

---

<sup>1</sup> См.: Дж. К. Гобсон, Империализм, М., 1927. (Первое английское издание — 1902 г.) См. также: «The evolution of modern capitalism», (I-ed., 1894), London, Allenand Unwin, 1954.

кризиса капитализма», подразделяемого на несколько этапов\*. Об общем кризисе капитализма стали говорить по той причине, что он охватил все стороны мировой системы капитализма — как экономику, так и политику. Общий кризис капитализма характеризуется постоянной и получившей многочисленные важные проявления во всех областях хозяйственной жизни неустойчивостью системы. Сейчас никем уже не оспаривается тот факт, что 1914 г. открыл такой ряд потрясений в экономике отдельных стран и в мировом капиталистическом хозяйстве, что с тех пор стабильное равновесие так и не было достигнуто. Символом неустойчивости капиталистической экономики в сфере денежного обращения является отказ от золотого стандарта в денежной системе и введение колеблющегося курса. Но есть и другие многочисленные экономические признаки общего кризиса капитализма; на некоторых из них мы остановимся<sup>1</sup>.

Внутри империалистической системы, как мы увидим, также произошли новые сдвиги: из них самым важным и всеохватывающим является рост господства *государственно-монополистического капитализма*, который В. И. Ленин предвидел уже полвека назад в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» и в других работах, когда государственно-монополистический капитализм был еще в начальной стадии развития.

Так как общественная жизнь никогда не стоит на месте и постоянно предстает перед нами во все новых проявлениях, то в марксистской литературе была предложена периодизация эпохи общего кризиса капитализма, которая является в целом эпохой перехода от капитализма к социализму. Первый этап его охватывает промежуток между первой и второй мировыми войнами и отмечен сначала относительной стабилизацией капитализма, а затем кризисом 1929—1933 гг., не имевшим равных по глубине, и развитием государственно-монополистического капитализма; начало второго

---

<sup>1</sup> Этот вопрос оживленно дискутировался в 1955—1960 гг.; см. также мои работы: A. Presenti, *Fase di transizione, Critica economica*, 1956; *Sono ancora valide le leggi basilari del capitalismo? Capitalismo di transizione, Politica ed economia*, 1957, N 2, 3, 4; *La caduta del saggio di profitto, Politica ed economia*, 1959, ottobre.

этапа связано с концом второй мировой войны и характеризуется почти абсолютным преобладанием Соединенных Штатов среди империалистических держав, перестройкой капитализма и холодной войной; третий начинается с открытием космической эры и характеризуется ускорением технического развития и, следовательно, экономическим ростом капитализма, однако на этом этапе усиливается неустойчивость капиталистической системы и создаются условия для более быстрого перехода к социализму.

#### **Дискуссия об империализме до 1914 г. и ленинский метод**

Верна ли подобная трактовка современности, соответствует ли она действительности? Справедливо ли утверждение, что общество, в котором мы живем, все еще является капиталистическим, хотя и вступившим в особую стадию развития? Мы отвечаем на этот вопрос положительно и предоставляем читателям сделать собственные выводы, после того как мы подтвердим наше суждение анализом новых явлений, возникших в процессе общественного развития, и рассмотрим их различные трактовки.

Но прежде чем перечислять признаки империализма, стоит вкратце познакомиться с самим ходом экономического развития и спорами, которые оно в свое время вызвало.

Мы уже отмечали, что некоторые новые явления начали привлекать к себе внимание с конца XIX и начала XX в.

Среди них прежде всего бурное развитие акционерных обществ, рост концентрации капитала и образование картелей, трестов и прочих монополистических организаций, появление засвидетельствованной статистикой значительной и постоянной безработицы и колониальная экспансия.

Все эти факты традиционная экономическая наука либо не пыталась осмыслить, либо занималась ими не как глубокими сдвигами в системе, а как побочными явлениями, которые возникают вследствие таможенного протекционизма или других мер государственного



воздействия; колониальная же экспансия изображалась ею как факт сугубо политический. Вследствие этого экономическое равновесие выводилось всегда из предпосылки, что господствует конкуренция, за исключением тех случаев, когда монополия возникает на естественной или юридической основе. Такой точки зрения особенно твердо придерживались экономисты континентальной Европы (среди них в Италии Парето, Бароне, Панталеони). Роль настоящих монополий изучалась лишь в плане их влияния на рыночное ценообразование, согласно теории Курно и методу частичных равновесий. Вывод следовал такой: только конкурентный рынок и конкурентная цена гарантируют оптимальное распределение ресурсов и получение максимальных благ<sup>1</sup>. Немецкие экономисты, перед которыми был более богатый материал, обычно лишь частично и описательно освещали процесс монополистической концентрации и, как правило, в апологетическом духе. Описательностью и апологетизмом грешит даже классический труд Лифмана, который был им переработан перед самым кризисом 1929 г.<sup>2</sup>, но обобщает работы, вышедшие ранее, до первой мировой войны. Немало сочинений посвящалось частным вопросам передвижения капиталов или колониализма. Но практически никто в академической науке, особенно в континентальной Европе, не проанализировал влияния монополистической экспансии на структуру и развитие капиталистического хозяйства в целом. Объяснить этот факт не трудно, если вспомнить, что в то время в экономической науке безраздельно господствовала маржиналистская теория. Исключение составляют лишь экономисты англосаксонских стран. Прежде всего Маршалл, автор классического произведения «Промышленность и торговля», вышедшего в 1919 г., но начатого раньше, где он весьма полно проанализировал последствия возникновения различных монополистических образований<sup>3</sup>. Но он не сделал об-

<sup>1</sup> См.: E. Barone, *I sindacati*, NCE, vol. VII, Torino, UTET, 1934; V. Pareto, *Corso di economia politica*, Torino, Einaudi, 1943, vol. I, p. 107.

<sup>2</sup> См.: R. Liefmann, *Cartelli, gruppi e trusts*, в NCE, vol. VIII, Torino, UTET, 1934.

<sup>3</sup> См.: A. Marshall, *Industria e commercio*, в NCE, vol. VII, Torino, UTET, 1934. Если не считать некоторых наивных заявлений, характерных для господствовавшей тогда концепции Спенсера, то

щих выводов относительно системы в целом. Исключение представляет Гобсон, автор уже упомянутых известных произведений: «Эволюция современного капитализма» (1894 г.) и «Империализм: исследование» (1902 г.), положительно оцененных и критически разобранных В. И. Лениным, где предвосхищена обобщающая трактовка происшедших сдвигов. Но Гобсона, хотя профессионально он и примыкал к академической науке, во многих отношениях нельзя считать ее ортодоксальным сторонником. Еще одним исключением можно признать Веблена в США, однако его экономический анализ не глубок.

Что же касается такого важного явления, как занятость рабочей силы, — а процент безработных уже тогда был постоянно высок, — то им непосредственно не занимался ни один экономист. И это несмотря на то, что в тот период происходила колоссальная миграция рабочей силы, грандиозные преобразования в Западной Европе, профсоюзы одерживали первые крупные победы, были достигнуты большие успехи в социальном обеспечении. Вплоть до первой мировой войны экономисты обращали внимание на эти факты только мимоходом и лишь для того, чтобы обвинить рабочий профсоюз в нарушении священных законов конкуренции. В избранной библиографии по экономической теории с 1870 по 1929 г.<sup>1</sup>, составленной в Лондонской школе экономики, нет даже тематического раздела «занятость и безработица». Дело в том, что тогда просто не существовало самостоятельных теорий занятости и безработицы, хотя, повторяем, безработица неуклонно росла, как это было отмечено профсоюзами еще до первой мировой войны, а после 1919 г. — Международной организацией труда\*. Даже в классической работе Пигу<sup>2</sup>, а она вышла в конце кризиса 1929—1933 гг., уже после

---

вся книга, особенно т. III — о монополистических тенденциях и их связи с общественным благосостоянием — заслуживает внимательного прочтения. Такой же актуальный интерес представляют и упомянутые произведения Гобсона.

<sup>1</sup> См.: «A Selected Bibliography of Modern Economic Theory, 1870—1920», compiled by H. E. Batson, with an introduction by L. Robbins, London, Routledge, 1930.

<sup>2</sup> См.: A. C. Pigou, The Theory of Unemployment, London, McMillan, 1933, p. 252.

того, как в разгар кризиса безработица достигла чудовищных и опасных для капитализма размеров, повторяется старый тезис о том, что в условиях стабильности каждый фактически будет занят. Безработица же в каждый данный момент целиком обусловлена продолжительными колебаниями в уровне спроса и действиями сил, которые мешают мгновенно провести требуемую перестройку в заработной плате. То есть достаточно рабочим согласиться на понижение заработной платы, как безработица исчезнет. Тем самым, по существу, отрицается одно из самых трагических противоречий капитализма, приобретающих еще большую остроту в период империализма.

Подводя итог, можно сказать, что, если не считать Гобсона, неортодоксального экономиста, сторонника теории недостаточной потребительской способности общества, социалиста-фабианца, чье сочинение «Империализм» благодаря В. И. Ленину дало название новой фазе капитализма, то все систематически обобщенные объяснения сдвигов, происшедших в капитализме, принадлежат экономистам — последователям марксизма и марксистского метода исследования.

Теоретики марксизма не упускали из виду ни одного изменения в капиталистической системе. Уже Маркс подчеркивал большое значение развития акционерных обществ. Энгельс в последние годы жизни и в последних работах — в предисловии к «Капиталу», в «Анти-Дюринге» и «Критике Эрфуртской программы» — развил положения и наблюдения Маркса и показал, в частности, какие изменения в капиталистической системе вызывает развитие акционерных обществ. Он привлек внимание к разрыву между собственностью и управлением предприятия, образованию капиталистических объединений, трестов и подметил тенденцию к возникновению того явления, которое позже было названо государственно-монополистическим капитализмом<sup>1</sup>. Следуя марксистскому

---

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, гл. XV и особенно гл. XXVII. У Энгельса, кроме известных замечаний в «Анти-Дюринге», сошлемся хотя бы на абзац 4 «К критике проекта социал-демократической программы 1891 года». «Фраза: «Коренящееся в самом существе частного капиталистического производства отсутствие планомерности» нуждается, — пишет Энгельс, — в значительном улучшении. Мне известно капиталистическое производство как обще-

методу, в дискуссии о капиталистическом развитии, о новых чертах капиталистического строя, об их оценке высказались Роза Люксембург и Гильфердинг. И наконец, опровергнув в нескольких работах отдельные положения о капиталистическом развитии в полемике сначала с эсерами-народниками и меньшевиками, а позже — с Розой Люксембург и в целом ряде статей<sup>1</sup> — с Каутским

---

ственная форма, как экономическая фаза, и *частное* капиталистическое производство как *явление*, встречающееся в том или ином виде в рамках этой фазы. Но что же представляет собой *частное* капиталистическое производство? — Производство, которое ведется *отдельным* предпринимателем; а ведь оно уже все больше и больше становится исключением. Капиталистическое производство, ведущееся *акционерными обществами*, это уже больше не *частное* производство, а производство в интересах многих объединившихся лиц. Если мы от акционерных обществ переходим к трестам, которые подчиняют себе и монополизуют целые отрасли промышленности, то тут прекращается не только *частное производство*, но и *отсутствие планомерности*. — К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 22, стр. 234.

<sup>1</sup> Например, «По поводу так называемого вопроса о рынках» (1893), «К характеристике экономического романтизма» (1897), «Развитие капитализма в России», «Случайные заметки» (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 1—4). Рекомендуем также статьи и заметки В. И. Ленина, вышедшие между 1915 и 1916 гг. (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 26, 27).

В. И. Ленин назвал свое исследование империализма «популярным очерком», чтобы показать, что он не собирался загромождать изложение обилием данных и цифр, но желал лишь выявить основные черты новой ситуации и дать тем самым теоретическое обоснование революционному движению. Такой характер произведения был продиктован необходимостью разоблачить тезис Каутского и тех, кто привел II Интернационал к приятию и поддержке империалистической войны. В. И. Ленин пишет свою книгу, чтобы разоблачить трактовку империализма как *особой* политики капитализма, проникшую в ряды рабочего движения и представленную Каутским. Эта ошибочная трактовка вела к реформизму. В. И. Ленин ясно пишет, в чем состоит цель его книги в предисловии к первому русскому изданию, вышедшему в апреле 1917 г. Он заявляет о своем намерении помочь «разобраться в основном экономическом вопросе, без изучения которого нельзя ничего понять в оценке современной войны и современной политики, именно: в вопросе об экономической сущности империализма». — В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 302.

Сам заголовок книги «Империализм, как высшая стадия капитализма» полемически заострен. Книга В. И. Ленина содержит всестороннее, ясное и четкое изображение действительности. Хотя В. И. Ленин постоянно исходит из изменений в производственном процессе, разъясняя понятие фазы капитализма, он внимательно исследует «признаки», характеризующие новую «фазу». Чтобы написать короткий «популярный очерк», полемически и политически за-

и его друзьями, В. И. Ленин в 1916 г., в разгар мировой войны, пишет свой классический «популярный очерк» «Империализм, как высшая стадия капитализма».

К этой сжатой и четкой работе В. И. Ленин пришел после продолжительной теоретической борьбы; строго придерживаясь марксистского метода исследования, постоянно учитывая изменения в процессе производства, где создается прибавочная стоимость, и опираясь на анализ процесса капиталистического воспроизводства, В. И. Ленин теоретически систематизировал в целом все то новое, что возникло в капиталистическом обществе.

Здесь не стоит останавливаться на анализе работ всех упомянутых авторов, участвовавших в дискуссии об империализме на начальной ступени его теоретического осмысления; читателю достаточно указаний, данных в примечаниях. Приступая к анализу империализма, имеет смысл сразу начать с ленинского очерка империализма, как наиболее полного, чтобы выяснить его методологические принципы и разобраться в явной или скрытой полемике с теориями того времени, которые еще и сегодня возрождаются в новой оболочке.

---

остренный, В. И. Ленин внимательно прочитал, делая заметки, почти всю экономическую и политическую литературу того времени. Как видно из «Тетрадей по империализму», судя по заметкам и упоминаниям, им проработано 148 книг и 232 статьи. Эти «тетради» необычайно интересны пометками и подчеркиваниями в изученных работах. Мысль В. И. Ленина выступает яснее, на нее меньше влияет необходимость злободневной полемики, яснее выступают и теоретические корни отклонений от марксизма Каутского, Гильфердинга и др. См. также A. P e s e n t i, *Validatá attuale de «L'imperialismo», Quaderno di «Critica marxista», 1970.*

## ПРИЗНАКИ ИМПЕРИАЛИЗМА

Определение, данное В. И. Лениным

Начнем с тех основных признаков, которыми В. И. Ленин характеризует империализм как фазу капитализма.

Данное им сжатое изложение этих признаков мы считаем полезным привести здесь целиком: «Империализм вырос как развитие и прямое продолжение основных свойств капитализма вообще. Но капитализм стал капиталистическим империализмом лишь на определенной, очень высокой ступени своего развития, когда некоторые основные свойства капитализма стали превращаться в свою противоположность, когда по всей линии сложились и обнаружались черты переходной эпохи от капитализма к более высокому общественно-экономическому укладу. Экономически основное в этом процессе есть смена капиталистической свободной конкуренции капиталистическими монополиями. Свободная конкуренция есть основное свойство капитализма и товарного производства вообще; монополия есть прямая противоположность свободной конкуренции, но эта последняя на наших глазах стала превращаться в монополию, создавая крупное производство, вытесняя мелкое, заменяя крупное крупнейшим, доводя концентрацию производства и капитала до того, что из нее вырастала и вырастает монополия: картели, синдикаты, тресты, сливающийся с ними капитал какого-нибудь десятка ворочающих миллиардами банков. И в то же время монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов. Монополия есть переход от капитализма к более высокому строю.

Если бы необходимо было дать как можно более короткое определение империализма, то следовало бы сказать, что империализм есть монополистическая стадия

капитализма. Такое определение включало бы самое главное, ибо, с одной стороны, финансовый капитал есть банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившийся с капиталом монополистических союзов промышленников; а с другой стороны, раздел мира есть переход от колониальной политики, беспрепятственно расширяемой на незахваченные ни одной капиталистической державой области, к колониальной политике монопольного обладания территорией земли, поделенной до конца.

Но слишком короткие определения хотя и удобны, ибо подытоживают главное, все же недостаточны, раз из них надо особо выводить весьма существенные черты того явления, которое надо определить. Поэтому, не забывая условного и относительного значения всех определений вообще, которые никогда не могут охватить всесторонних связей явления в его полном развитии, следует дать такое определение империализма, которое бы включало следующие пять основных его признаков: 1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой степени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банкового капитала с промышленным и создание, на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами. Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»<sup>1</sup>.

Как уже говорилось, после выхода в свет работы В. И. Ленина развитие капитализма породило новые явления, значение которых будет рассмотрено ниже.

Но и на основании приведенного определения могут возникнуть два вопроса. Первый, методологический: с чего следует начинать анализ происходящих в капита-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 385—387.

лизме изменений? Второй: действительно ли ленинское определение в наши дни или новые изменения в капитализме подорвали ту основу, на которой оно строится?

#### Методологический и полемический аспекты ленинской теории империализма

На первый, методологический, вопрос можно ответить сразу, на второй — лишь после тщательного анализа изменений, происшедших за последние 50 лет.

Важно подчеркнуть с самого начала, что В. И. Ленин в работе об империализме, как во всех своих экономических сочинениях, строго следуя марксистскому методу, исходит при анализе из изменений в процессе производства, т. е. там, где создается прибавочная стоимость; иначе говоря, из строения производительного капитала. Именно оно является той основой, которая порождает изменения, распространяющиеся затем на все остальные социальные и экономические отношения. Экономический процесс — это целое, которое охватывает все общество; при империализме особенно, говорит В. И. Ленин, тесная связь между всеми явлениями, отчетливее видны отношения между базисом и надстройкой, политикой и экономикой; но — и это надо иметь в виду — основой и стержнем этих сложных отношений является процесс производства, процесс капиталистического воспроизводства.

Этому методологическому принципу В. И. Ленин, повторяем, следовал во всех своих произведениях и в «Тетрадах по империализму», отстаивая его в полемике с распространенными тогда «уклонениями» от марксизма, которые, с подновленными доводами, время от времени воскрешаются в наши дни; кратко их можно свести к следующим направлениям:

1) тенденция к раздуванию «политического», т. е. надстроечного, аспекта империализма; эта тенденция ведет к реформистским и социал-демократическим по существу своему утверждениям о возможности преодоления противоречий капитализма в фазе империализма посредством политических, т. е. сознательных, действий правящих классов или трудящихся масс; при этом мыслится либо переход таким образом к «ультраимпериализму» под международным и внутренним контролем



(об этом говорил В. И. Ленин в полемике с Каутским), либо использование политической власти (как будто она не зависит от экономического строя) для «исправления» капитализма и избавления от его зол, либо отношение к происшедшим в капитализме сдвигам как к изменениям не столько внутри строя, сколько в политике (полемика с Гобсоном, Каутским и теоретиками империализма как «империалистической политики»)¹.

---

¹ См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27. Особенно страницы, посвященные критике Каутского и предисловие 1917 г., где В. И. Ленин с большим уважением говорит о Гобсоне.

Критика трактовки империализма как экономической политики со стороны ее теоретических недостатков и политических последствий изложена В. И. Лениным в «Тетрадах по империализму», в статьях 1915—1916 гг. и в более поздних работах.

В. И. Ленин вначале рецензировал книгу Гобсона «Эволюция современного капитализма» (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 4) и в 1904 г. начал перевод «Империализма». В. И. Ленин критикует мелкобуржуазность некоторых утверждений Гобсона и его идею недопотребления: Гобсон считал, что, изменив распределение дохода, можно устранить потребность в «империалистической политике»; но в то же время В. И. Ленин положительно оценил и использовал многие аспекты анализа Гобсона, в частности, в полемике с Каутским, особенно с тезисом Каутского об «организованном империализме», «ультраимпериализме» и империализме как политике, а не фазе капитализма. В. И. Ленин пишет: «Книга Гобсона об империализме полезна вообще, а особенно полезна тем, что помогает вскрыть основную фальшь каутскианства в этом вопросе». — В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 28, стр. 91.

Критику Каутского, кроме «Тетрадей по империализму», этого кладезя наблюдений, см. также в произведениях В. И. Ленина 1915—1916 гг. и наиболее известных последующих лет. Например, «О карикатуре на марксизм и об империалистическом экономизме» (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 30) и особенно «Империализм и раскол социализма», где говорится, что Каутский «отказывается видеть в империализме «фазу капитализма» и определяет империализм как *политику*, «предпочитаемую» финансовым капиталом, как стремление «промышленных» стран аннексировать «аграрные» страны. Это определение Каутского теоретически насквозь фальшиво. Особенность империализма — господство как раз *не* промышленного, а финансового капитала, стремление к аннексиям как раз *не* только аграрных, а *всяких* стран. Каутский *отрывает* политику империализма от его экономики, отрывает монополизм в политике от монополизма в экономике, чтобы расчистить дорогу для своего пошлого буржуазного реформизма...» — В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 30, стр. 165. Мы привели этот отрывок, поскольку в нем косвенно содержится критика преувеличения аспекта «эксплуатации колониальных и слабо-развитых стран», о чем будет сказано ниже, и содержится оценка монополистического капитала как финансового.

Все эти представления, с которыми полемизировал В. И. Ленин, живучи и возрождаются сегодня, сменив оболочку, а иногда утратив стройность и последовательность, не только в уже упоминавшихся социал-демократических теориях в духе Стрэчи, радикальных — в духе Гэлбрейта, в не критическом, доверчивом отношении к организациям «международного экономического сотрудничества», но, случается, даже в сочинениях авторов, более или менее открыто признающих марксистские концепции;

2) другая тенденция во времена В. И. Ленина была представлена Гильфердингом, как мы еще увидим в разделе критики концепций финансового капитала; она состоит в раздувании *финансового* аспекта капитала, в преувеличении действительно значительной роли фиктивного капитала в эпоху империализма. В основе этой позиции лежит анализ реальных процессов, но он несовершенен, так как не учитывает реальной структуры процесса производства, от которой как раз и зависит падение или рост удельного веса той или иной формы капитала, т. е. сдвигов в строении капитала, затрагивающих и денежный капитал. Игнорирование этого фактора может стать основой реформистского уклона, как это и произошло с Гильфердингом<sup>1</sup>;

3) последнее отклонение, которое было наиболее важным по своим теоретическим установкам и практическим выводам уже во времена В. И. Ленина и еще большую важность приобрело в наше время. Оно состоит в том, что абсолютно преобладающими по значению для империализма, самым главным выражением его сути считаются отношения между империалистической державой и «колониями» или слабо развитыми странами, между «метрополией» и зависимым государством; иными словами, оно состоит в преувеличении роли внешнего фактора, который не является частью непосредственных производственных отношений в «метрополии» — отношений между рабочим классом и капиталистами. Характер именно этих отношений определяет присвоение созданной в процессе производства прибавочной стоимости. Само слово «империализм», принятое В. И. Лениным, подразумевает, конечно, по своему первоначальному

---

<sup>1</sup> См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 28, стр. 308 и сл.

историческому значению, что раздел мира на сферы влияния и эксплуатация господствующими капиталистическими державами слаборазвитых и зависимых стран составляют наиболее заметную черту империалистической фазы капитализма. Но это именно черта, а не сущность. Более всего бросается в глаза это явление; и все теоретики империализма начинали с него анализ новой действительности, хотя оно указывает на развитие лишь одного определенного вида эксплуатации, экономические особенности которого еще нуждаются во всестороннем анализе. Однако на основании этого факта, бесспорного и постоянно учитываемого всей марксистской теорией империализма, уже во времена В. И. Ленина на базе положений, высказанных Р. Люксембург, был сделан неверный теоретический и политический вывод, что империализм как фаза капитализма не может существовать и развиваться без эксплуатации колоний и что, следовательно, главной чертой империализма является колониализм, а в наши дни — отношения между империалистическими и слаборазвитыми странами. Как известно, Роза Люксембург в работе «Накопление капитала» критиковала схемы расширенного воспроизводства Маркса. В них, о чем уже говорилось, условно допускается существование чистого капитализма, они абстрагированы от остатков докапиталистических укладов и от экономических отношений с другими странами и, следовательно, от возможных неэквивалентных обменов; в схемах Маркса показывается, как в такой «чистой» системе может совершаться и совершается — разумеется, через противоречия и кризисы — процесс накопления и как осуществляется расширенное воспроизводство. По этому вопросу В. И. Ленин высказал свое мнение уже в ранних важных работах о развитии капитализма в России, опровергая «экономический романтизм» народников и эсеров<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 1—4 («По поводу так называемого вопроса о рынках», «К характеристике экономического романтизма», «Развитие капитализма в России», «Заметка к вопросу о теории рынков»).

О теории Розы Люксембург см. также: E. B. MacLean, Rosa Luxemburg, radical-socialist. — A reappraisal on the occasion of her death in 1919, *Politico*, 1969, marzo; J. P. Netti, Rosa Luxemburg, London, Oxford University Press, 1966.

Тезис Розы Люксембург гласит, что процесс накопления и расширенного воспроизводства невозможен внутри чистого капиталистического общества, что процесс капиталистического накопления требует, в силу диалектического противоречия, постоянного соприсутствия некапиталистической среды, без которой он остановится, ибо реализация прибавочной стоимости возможна только вне капитализма; если признать этот тезис, то из него последует вывод, что капитализм может распространяться, а следовательно, существовать, только при условии, что ему обеспечен «внешний» рынок («внешний» может при этом означать и рынок внутри страны, внешний лишь по отношению к капиталистическому укладу), и что империализм не может возникнуть и развиваться без эксплуатации слаборазвитых стран.

Этот вопрос имеет первостепенное значение и в наши дни, и, в частности, в его политическом аспекте. Ведь если тезис Люксембург или его подновленный и модифицированный вариант верен, то вот вам и теоретическое обоснование для утверждения, что главной составной частью революционного движения против капитализма и основным противоречием современного капитализма является национально-освободительное движение в слаборазвитых странах. Отсюда затем следует утверждение, что революционная инициатива переместилась к угнетенным массам слаборазвитых стран, что эти массы, а не рабочий класс развитых капиталистических стран являются сейчас главной движущей силой революции. И тогда освобождение народов слаборазвитых стран от империализма *автоматически* повлечет за собой крах империализма.

Но тот, кто так мыслит, пренебрегает логикой и методологией экономического учения Маркса, продолженного и развитого В. И. Лениным.

Маркс всегда, начиная с «Манифеста», рассматривал экономический обмен между странами как важный фактор существования и развития капитализма, всегда отмечал, какое большое значение для капитализма имеют поиск и эксплуатация внешних рынков сбыта наряду с эксплуатацией остатков докапиталистических укладов<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Маркса обвиняли в том, что он недостаточно учел аспект эксплуатации колониальных стран со стороны капиталистических

Анализируя закон тенденции нормы прибыли к понижению, Маркс, как на одну из важнейших противодействующих тенденций, указывал на внешнюю торговлю, а в «Капитале», т. I, гл. XV — на вывоз капитала. В. И. Ленин, а также Гильфердинг подчеркивали значение для империализма перемещения факторов производства (эмиграции трудящихся, экспорта капиталов), эксплуатации колоний с целью обеспечения себя сырьем (постоянным капиталом) и образования в них «резервных рынков»; но они не отождествляли этих явлений с самой сущностью империализма, видя в них только лишь ее выражение; точно так же Маркс не считал внешнюю торговлю или наличие остатков докапиталистических укладов необходимой предпосылкой существования капиталистической системы и расширенного воспроизводства.

Источником всех капиталистических противоречий является процесс капиталистического производства, где создается прибавочная стоимость, составляющая цель производства, где противостоят капиталист, владелец средств производства, стремящийся увеличить вложенный капитал, и рабочий, который лишен средств производства и вынужден продавать как товар свою рабочую силу. Источник капиталистических противоречий заключен в самих потребностях процесса расширенного воспроизводства, который посредством обмена между двумя подразделениями может осуществляться и независимо от внешних по отношению к капиталистической системе факторов. Это, конечно, не отменяет и не ослабляет экономического и политического значения эксплуатации остатков докапиталистических укладов и слаборазвитых стран, которая, впрочем, и явилась той самой реальной исторической почвой, на которой капитализм возник и перерос в империализм. Без сомнения, значение этой черты империализма для капиталистической системы в наше время еще более возросло, как в связи

---

держав, и преувеличил значение распространения капиталистического способа производства, которое в европейских странах имело место, но приостановилось в других странах вследствие их захвата и эксплуатации. См. также работы Санти и Кемпа (A. Santi, *Il dibattito sull'imperialismo*; T. Kemp, *Teorie dell'imperialismo*, Torino, Einaudi, 1969), которые доказывают, что и в этой области идеи К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина составляют неразрывное целое.

с экономической необходимостью «потреблять» растущую прибавочную стоимость, так и в связи с ростом сознания эксплуатируемых масс слаборазвитых стран и с вытекающим отсюда ростом значения антиимпериалистической национально-освободительной борьбы.

Но, учитывая все это, необходимо все же постоянно подчеркивать, что В. И. Ленин строго придерживается марксистского метода даже в самом сжатом своем определении империализма, который он называет «монополистической стадией капитализма». Строгость марксистского подхода обнаруживается в детальном анализе каждого из тех признаков империализма, которые были перечислены выше.

После того как мы подробно познакомимся с анализом этих признаков, мы сможем ответить и на второй вопрос, а именно: сохраняет ли свою силу ленинское определение империализма в наши дни или оно не соответствует новым, сложившимся за полвека условиям.

# **КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И КАПИТАЛА**

## **Некоторые данные**

Начнем с первого признака современной фазы капитализма, которую мы назвали империализмом, именно с концентрации производства и капитала.

Монополистическая концентрация проявляется двояко: как концентрация предложения (производства) в руках нескольких предприятий и как концентрация капитала. В экономической литературе обычно дается ограниченное толкование монополий как концентрации только предложения, а последствия концентрации учитываются лишь в плане воздействия на рыночное ценообразование. Нередко, приводя примеры таких монополий, авторы разъясняют, почему при современной производительной технике производство должно быть сконцентрировано на нескольких предприятиях, но при этом они смешивают техническое явление, общее для современного производства в различных системах производственных отношений, и явление экономическое, т. е. совершенно отличные от первого явления общественные отношения, которые присущи капитализму в условиях господства монополий. Такое смешение дает картину, искажающую действительность. Ведь даже при анализе единичного экономического факта: того же *рыночного ценообразования* — не единственного и не самого важного, — нельзя обособлять его от всего монополистического окружения, от сферы предложения различных товаров (структурные взаимосвязи) и от последствий, которые вытекают из концентрации капитала.

Сейчас уже многие экономисты, вслед за Маршаллом, признали, что даже в одном рыночном ценообразовании нельзя разобраться без учета всех последствий концентрации капиталов.

Общепризнано, во всяком случае, что характер рынка и возможность устанавливать на определенное

время стабильные цены, обеспечивающие желаемую прибыль, резко изменяются в зависимости от того, одно ли предприятие предлагает на рынке 60% товаров (или больше) или же три-четыре предприятия предлагают такое же количество, согласовав свою стратегию (остальное в обоих случаях поставляют многочисленные мелкие предприятия). Но к этому мы еще вернемся.

Пока же достаточно отметить, что процесс концентрации предложения (производства) и капитала, — который уже во времена В. И. Ленина продвинулся настолько, что явился основным признаком империализма, о чем свидетельствуют статистические данные той эпохи<sup>1</sup>, — продолжался в нарастающем темпе и в последние годы; напомним хотя бы о волне «слияний» (форма централизации капитала), которая поднялась во всех странах начиная с 60-х годов. Данные постоянно меняются, поэтому, используя некоторые из них для иллюстрации, напомним читателю, что он должен следить за периодическими публикациями банков, отраслевых объединений, журналов, которые во всех странах приводят соответствующие данные, и читать обзорные доклады, в изобилии публикуемые во всех странах<sup>2</sup>.

В США производство нефти сосредоточено в руках пяти крупнейших групп, частично связанных между собой; среди них главенствует «Стандард ойл» — колосс, владеющий 60% нефтеносных участков, 45% очищенной нефти и 70% экспорта<sup>3</sup>. Другой колосс — «Галф ойл

---

<sup>1</sup> См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27; в одном из итальянских изданий есть дополнения Варги «Новые данные», охватывающие период до 1934 г. На период до 1914 г. см. также: Hallgarten, Imperialismus vor 1914, München, 1951, Band II.

<sup>2</sup> Печатные материалы имеются в огромном количестве; по США напомним лишь монографии «Темпорари нэйшнл коммити» «Investigation of economic power» и «Hearings» доклады, зачитанные перед той же комиссией и в сенатских комитетах США, а также данные, регулярно публикуемые в *Fortune*. По Англии, Франции, Италии имеются доклады различных парламентских комитетов, обзоры наиболее известных экономических журналов (в Италии — *Mondo economico* с приложениями), сведения, публикуемые различными ассоциациями акционерных обществ, и т. п. Мы будем ссылаться на наиболее солидные публикации.

<sup>3</sup> «Честную» историю этого треста семьи Рокфеллеров можно прочитать у Маршалла и в кн.: Josephson, I baroni ladri, Milano, Longanesi, 1947.



корпорейшн», который контролируется семейством Меллонов, имеющим значительные интересы в Италии.

Производство стали сконцентрировано в «Юнайтед стил корпорейшн» на 40%. Историю этого треста можно прочитать в уже упоминавшейся книге Маршалла. Президентом его в первые послевоенные годы был Майрон Тэйлор, посол в Ватикане в 1944—1947 гг. Большая часть остального производства стали приходится на долю «Бетлем стил корпорейшн».

Производство автомобилей сосредоточено в руках трех гигантов — «Дженерал моторз», «Форд», «Крайслер корпорейшн».

Колоссальный трест «Дюпон де Немур» господствует в химической отрасли (и, разумеется, связан с другими отраслями, например с «Дженерал моторз»). Этот трест, затем «Юнион карбайд энд карбон» и «Эллайд кемикал энд дай» владели совместно 64% капитала, вложенного во всю химическую промышленность. Производство найлона, целлофана и тому подобных товаров широкого потребления почти целиком сосредоточено в руках Дюпонов.

В алюминиевой промышленности безраздельно господствует «Алюминиум компани оф Америка» («АЛКОА»), принадлежащая семейству Меллонов.

В Англии 55% производства хлопка принадлежало до последнего времени компании «Ланкашир коттон корпорейшн»; «Курто» и «Бритиш силаниз» производили 80% искусственного шелка. 40% железа и стали производится четырьмя компаниями («Болдуин», «Ричард Томас», «Инглиш стил корпорейшн», «Барроу гематит»); в автомобильной промышленности 87% составляет доля компаний «Нуффилд», «Роустс», «Форд», «Остин», «Дженерал моторз» и т. п.

В Германии процесс концентрации производства принял бурные темпы в начале века и стал объектом изучения некоторых экономистов, в частности Лифмана, защищавшего монополии.

Наивысшего уровня концентрация в Германии достигла в период фашизма<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Сжатое изложение этого можно найти в брошюре: Rollux, Qui gouverne l'Allemagne, а более полное — в кн.: Ю. Кучинский, Очерки истории германского империализма, М., «Прогресс», 1952.

Поражение Германии и Потсдамские соглашения, направленные на уничтожение германского империализма, вынудили оккупационные власти расщепить тресты, в особенности такие известные, как «ИГ Фарбениндустри», «АЭГ», «Крупп» и т. д. Но в Западной Германии эта акция не могла иметь успеха, так как сами оккупационные власти выражали интересы монополий своих стран: США, Англии, Франции, тесно связанных с немецкими монополиями; поэтому монополистическая структура и концентрация производства были вскоре возрождены. Об этом сейчас открыто пишут, причем не только в разоблачительных публикациях ГДР, но и в самой ФРГ<sup>1</sup>.

Самые последние данные свидетельствуют, что колоссальный химический трест «ИГ Фарбен», разделенный в 1945 г. на несколько тесно связанных компаний, фактически восстановлен, точно так же, как гигантское объединение «Крупп».

Производство угля и стали снова оказалось в руках нескольких связанных между собой предприятий. Увеличилось, правда, участие иностранного капитала: французского (группы Ванделя, Шнейдера, Тиссена), голландского и американского (группа Стиннеса). В сталелитейной отрасли вместо семи групп, производивших 76% продукции, сейчас то же количество производится восемью группами.

Что касается Франции<sup>2</sup>, то известно, что там пять монополий производят 70—75% железа и стали (среди них главенствуют «Сиделор», за которым следуют «Лоррэн эско», «Вендель соллок», «Шнейдер»); производство автомобилей сосредоточено в руках «Рено», «Ситроен», «Пежо», «Симка», «ФИАТ», «Дженерал моторз», «Форд» и т. п.; в целом 0,5% предприятий в 1952 г. выплатили почти половину заработной платы (48,2%), а на долю 1440 предприятий из 500 000 приходилась половина всего объема продаж.

Более полные данные по Соединенным Штатам приводят Гэлбрейт<sup>3</sup>, который ссылается на известные

---

<sup>1</sup> См., например, кн.: Pritz k o l e i t, Männer, Mächte und Monopole, Düsseldorf, Rauch, 1953.

<sup>2</sup> Из публикации: «Франция и тресты», М., ИЛ, 1955.

<sup>3</sup> См.: Д. ж. К. Г э л б р е й т, Новое индустриальное общество, М., 1969, стр. 117—118.

материалы государственных обследований, а также наиболее известные американские журналы. Все данные свидетельствуют о росте концентрации. Так, например, доля капитала в руках 200 крупнейших компаний с 49% общего капитала всех компаний в 1955 г. поднялась до 55% в 1962 г. и до 57% в 1964 г. 1000 самых мощных компаний из 180 000 существующих владеют 76% всего капитала. В 1965 г. три промышленные компании «Дженерал моторз», «Стандард ойл оф Нью-Джерси» и «Форд мотор компани» имели валовой доход, превышающий доход всех сельскохозяйственных предприятий страны. Слияния в промышленности участились за три года с 1966 г. по 1968 г.: приобретения, произведенные 200 крупнейшими компаниями, по числу составили 33—40% всех приобретений, а по сумме — более 50%<sup>1</sup>.

В Англии в 1951 г. в 67 отраслях на трех крупнейших предприятиях было занято свыше 60% рабочей силы каждой отрасли. С 1951 г. по 1958 г. удельный вес отраслей с высокой степенью концентрации (где три крупнейших предприятия производят около половины всей чистой продукции) возрос с 11 до 19%<sup>2</sup>.

Во Франции процесс концентрации усиливается на глазах, что иллюстрируется периодическими изданиями, в частности специальными номером «Антерприз» от 15 ноября 1969 г.

По ФРГ приводим некоторые данные, опубликованные в «Берихте» Института мирового хозяйства ГДР, регулярно следящего за общественным развитием в Западной Германии. В июньском номере 1969 г. опубликованы интересные данные, из которых следует, что компании со 100-миллионным капиталом (в марках) составляли в 1954 г. 32,1% общего капитала, в 1960 г. — 50,4, в 1964 г. — 54,3, в 1968 г. — 58,6%. 301 компания из 69 744, т. е. 0,43%, с капиталом более 50 млн. владели 56,2% общего капитала. 6 крупнейших компаний — это все те же «Фарбенфабрикен Байер» группы

---

<sup>1</sup> См.: H. Magdoff, Uno studio sulla strutture del potere: le fusioni industriale, в: *Monthly Review*, ed. It., 1969, luglio.

<sup>2</sup> См.: R. Evelyn, I. M. D. Little, Concentration in British industry, Cambridge, 1960; A. Hunter, Mergers and Industry concentration in Britain, BNL, *Quarterly Review*, 1969, December. W. G. Shepherd, Changes in British industrial concentration 1951—1958, Oxford, Ec. Papers, 1966, March.

«ИГ Фарбен» и «Фарбверке Хоехст» той же группы, «Мадише анилин унд сода» той же группы, «Аугуст Тиссен-Хютте» группы Тиссена, «Сименс» и т. п.<sup>1</sup>.

Из всего, что было и еще будет сказано, ясно следует, что процесс концентрации и централизации капитала продолжает оставаться основным признаком империализма. Этот процесс идет нарастающими темпами и достигает такого размаха, что выходит за пределы отдельных государств. Международные (мультинациональные) предприятия разрастаются по объему и забирают в свои руки все большую власть, как это будет показано дальше. Но с того времени, когда о концентрации писал В. И. Ленин, сколько-нибудь серьезных качественных изменений в этом признаке империализма не произошло. Скорее можно говорить о количественном росте и развитии явления, уже известного и хорошо очерченного при жизни В. И. Ленина.

---

<sup>1</sup> См.: H. T a m m e r, Concentration und Zentralisation des Kapitals in Westdeutschland im Jahre 1968, *Deutsche Wirtschaftsinstitut Berichte*, 1969, Juni.

## ПОНЯТИЕ «ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ» И ЕГО ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Как уже отмечалось, концентрация капитала не сводится к концентрации производства какого-либо товара, к чему приводит также и увеличение размера среднего производственного предприятия. Она проявляется еще и в господстве растущей массы капитала, который может быть вложен в разные предприятия, в разные производства, причем собственно экономическое господство закрепляется финансовыми и личными связями между предпринимателями. Поэтому понять, в чем сущность концентрации производства, капитала и экономического господства и каковы их последствия, можно, лишь обратившись к финансовому аспекту концентрации, к образованию объединенных групп под общим финансовым руководством, тем более, что это явление приобретает сегодня все большее значение.

Причина возникновения такого рода объединений — потребность в капитале\*. Ведь отправным пунктом всякого производственного процесса является начальный капитал, а в современных условиях размеры необходимого начального капитала постоянно растут. Вот почему для капитализма вопрос первостепенной важности — завладеть возможно большим капиталом. Главным оружием в достижении этой цели стали, как мы уже знаем, акционерные компании. Но потребность в капитале нельзя полностью удовлетворить только путем размещения акций и непосредственного накопления. Нужно еще забрать в свои руки массу капитала, не нашедшего твердого, долгосрочного помещения, нужно заполучить возможность распоряжаться сбережениями массы потребителей, нужно, иными словами, взять под контроль все те финансовые и кредитные учреждения, которые для того и существуют, чтобы сосредоточить и передать в распоряжение капиталиста денежный капитал.

Нам уже известно, что в ходе капиталистического развития процесс концентрации и централизации охватил и сферу кредита, в результате чего в настоящее время подавляющее большинство вкладов — иначе говоря, денежных средств, поступивших в распоряжение рынка — контролируется горсткой крупнейших банков, а все прочие виды капитала — горсткой финансовых учреждений, выступающих под другими названиями.

Капиталистическое развитие многое изменило в характере и потребностях производственного предприятия. При империализме — т. е. в условиях рынка, подчиненного кучке монополий, когда цены уже не диктуются рынком объективно и независимо от чьей-либо воли, но определяются на основе сложной экономической стратегии, — крупное капиталистическое предприятие должно взять под контроль все элементы производственного процесса. Оно не может больше полагаться на спонтанно функционирующий рынок, предоставляющий все необходимые «факторы производства» в любом требуемом количестве по объективно данным ценам, равным для всех.

Согласно прежним понятиям, выверенным теорией и практикой предприятия, действовавшего в условиях свободной конкуренции, оптимальные размеры и, следовательно, максимальная доходность предприятия зависели от комбинации факторов производства в соответствии с известным читателю принципом равенства взвешенных предельных производительностей этих факторов. Считалось, что цены «факторов» задаются вне предприятия, диктуются рынком и что по этим ценам можно произвести все требуемые закупки в желаемом количестве. Максимум был, однако, понятием производственно-техническим, так как цены всех факторов производства задавались извне и предполагаемый спрос по этим ценам практически был безграничным.

На крупном современном предприятии, которое действует в условиях олигополистического рынка, т. е. в условиях монополистической конкуренции, где цены диктуются одним или несколькими предприятиями, цены на факторы производства также не являются объективно данными. Оптимальные параметры предприятия складываются из оптимальных параметров отдельных участков. Существуют, если можно так выразиться, свои

оптимальные параметры для научно-исследовательских работ, свои — для обеспечения капиталом или финансирования, оптимальные параметры закупок, сбыта, торговли в целом и, наконец, производственно-технические оптимальные параметры в старом смысле, которые, однако, корректируются теперь предельными возможностями других участков и возможностью оказывать влияние на цены. Так, стратегия предприятия становится все сложнее и все динамичнее. Крупное предприятие переманивает лучших специалистов, но, чтобы использовать их как можно более продуктивно, оно должно иметь определенный масштаб и многообразные интересы в различных отраслях производства, позволяющие наиболее полно применить результаты технического прогресса. К этому же их вынуждает необходимость оптимального соотношения между самофинансированием и финансированием извне и между частями капитала, обеспечиваемыми акциями, облигациями и банковской ссудой. Тем больше потребность в создании объединений под общим финансовым руководством, но с разными экономическими и производственными интересами.

Эта особенность современного крупного предприятия формировалась с течением времени вследствие горизонтальной и вертикальной концентрации, а результатом ее развития явилось образование многоотраслевых комплексов, в рамках которых все чаще появляются предприятия, не имеющие ничего общего с основной продукцией комплекса. Капитал и руководство предприятием во все большей степени приобретают финансовый характер: капитал все больше превращается в финансовый капитал. Таково современное бытие категории «финансовый капитал», которая, как мы видели, составляет один из пяти признаков империализма, указанных В. И. Лениным.

### **Анализ понятия «финансовый капитал»**

Финансовый капитал — очень важная категория, вызвавшая немало споров. Мы остановимся на ней подробнее, выясняя, каков исторический процесс ее формирования и в чем сущность самого понятия «финансовый капитал». Мы увидим, что на современном этапе империализма изменяются лишь формы проявления финансового капитала, сущность же его остается прежней, ка-

кой ее охарактеризовал В. И. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма». Мы увидим также, что данный признак империализма на современном этапе не только сохраняется, но и усиливается и приобретает такие масштабы, что становится господствующей чертой современного монополистического капитала.

Мы уже отмечали, что В. И. Ленин в своей работе, приводя определение сущности финансового капитала, данное Гильфердингом, тут же исправляет его и дополняет. В. И. Ленин отмечает: «Все возрастающая часть промышленного капитала,— пишет Гильфердинг,— не принадлежит тем промышленникам, которые его применяют. Распоряжение над капиталом они получают лишь при посредстве банка, который представляет по отношению к ним собственников этого капитала. С другой стороны, и банку все возрастающую часть своих капиталов приходится закреплять в промышленности. Благодаря этому он в постоянно возрастающей мере становится промышленным капиталистом. Такой банковый капитал,—следовательно, капитал в денежной форме,— который таким способом в действительности превращен в промышленный капитал, я называю финансовым капиталом». «Финансовый капитал: капитал, находящийся в распоряжении банков и применяемый промышленниками».

Это определение неполно,— пишет В. И. Ленин,— постольку, поскольку в нем нет указания на один из самых важных моментов, именно: на рост концентрации производства и капитала в такой сильной степени, когда концентрация приводит и привела к монополии...

Концентрация производства; монополии, вырастающие из нее; слияние или сращивание банков с промышленностью — вот история возникновения финансового капитала и содержание этого понятия»<sup>1</sup>.

Эти слова В. И. Ленин написал много лет назад, в обстановке, отличавшейся от нынешней, и написал, имея в виду определения Гильфердинга, которому предстояло лишь много позже выдвинуть на первый план денежный аспект своей общей концепции экономики и

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 343—344.



примкнуть к реформизму. В. И. Ленин уже тогда показал, в чем состоит отход Гильфердинга от марксистского метода. Отсюда сразу следует первый важный вывод.

Финансовый капитал — это не капитал, находящийся в распоряжении банков и применяемый промышленниками — между тем такой взгляд на финансовый капитал, с поправками на современность, принят и сейчас среди многих экономистов-немарксистов, — но особая категория, в которой неразрывно слиты два момента: «концентрация производства; монополии, вырастающие из нее; слияние или сращивание банков с промышленностью», иными словами, сам монополистический капитал монополизировать в громадных масштабах распоряжение ссудным капиталом.

Различие между двумя определениями и, следовательно, между двумя концепциями имеет глубокие корни. В. И. Ленин, исследуя изменения в капиталистическом обществе, справедливо исходит, как того и требует марксистский метод, из анализа процесса производства. Именно там создается прибавочная стоимость, там берет начало процесс накопления.

«Промышленный капитал, — подчеркивал К. Маркс, — есть единственный способ существования капитала, при котором функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости, соответственно присвоение прибавочного продукта, но в то же время и ее создание»<sup>1</sup>.

Все другие формы капитала, из которых здесь мы ограничимся главной — ссудным, или денежным, капиталом, — не самостоятельны, не существуют отдельно от процесса производства, несмотря на присущее всякому капиталисту сильное искушение производить деньги, минуя процесс производства. Эти формы капитала представляют собой лишь способы присвоения прибавочной стоимости, созданной в процессе производства. Поэтому при капитализме организация «ссудного капитала» подчинена организации «промышленного» капитала, т. е. капитала, непосредственно помещенного в производство,

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 24, стр. 65. Даже и в том случае, если капиталист, производящий прибавочную стоимость, должен потом разделить ее с другими капиталистами.

а также подчинена накоплению, источник которого в капиталистическом производстве<sup>1</sup>.

Преобладание той или иной формы, в которой представлена власть капитала над обществом, не остается неизменным. К. Маркс, в частности, отмечал, что исторически капитализм прошел через первоначальную фазу господства торгового капитала. Торговая прибыль закабаляла ремесленников, отсюда произошел переход к мануфактуре, а позже, с внедрением машин, к промышленности<sup>2</sup>. Однако, говоря об уже сложившемся, зрелом капитализме, Маркс справедливо замечает: «...было бы недопустимым и ошибочным брать экономические категории в той последовательности, в которой они исторически играли решающую роль. Наоборот, их последовательность определяется тем отношением, в котором они находятся друг к другу в современном буржуазном обществе, причем это отношение прямо противоположно тому, которое представляется естественным или соответствует последовательности исторического развития»<sup>3</sup>.

При капиталистической системе производства господствует производительный капитал, который производит прибавочную стоимость<sup>4</sup>; торговый и ссудный капитал находятся у него в подчинении и несут на себе все последствия изменений, происходящих в структуре капиталистического производства.

Сказанное не мешает нам, однако, отличать ссудный капитал от всех других форм капитала, подчеркивать его *самостоятельную функцию*, его важное значение, обращать внимание на изменения в его организационных формах. Отличать его необходимо: как мы знаем,

---

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 24, стр. 65.

Далее Маркс пронищательно замечает: «...действительный процесс производства, как единство непосредственного процесса производства и процесса обращения, порождает все новые формы, в которых все более геряется нить внутренней связи, отношения производства все более приобретают самостоятельное существование по отношению друг к другу, а составные части стоимости закастеневают в самостоятельные одна по отношению к другой формы». — К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II, стр. 396.

<sup>2</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, гл. XXIV, M. Dobb, Problemi di storia del capitalismo, Roma, Riuniti, 1970.

<sup>3</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 12, стр. 734.

<sup>4</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, Введение в отдел седьмой («Процесс накопления капитала»), т. 25, ч. II, гл. XLVIII («Триединая формула»).

К. Маркс придавал огромное значение кредитной системе, понимаемой широко как совокупность многочисленных и разнообразных кредитных учреждений (а не только классических банков), примером чего могло служить развитое лондонское Сити.

Кредитная система в первую очередь, напомним еще раз, обеспечивает централизацию капитала. Маркс замечал, что кредитная система внедряется робко, как скромная помощь накоплению, и невидимыми нитями притягивает денежные ресурсы, распыленные в обществе, находящиеся в руках отдельных или ассоциированных предпринимателей. Но уже очень скоро она становится дополнительным и грозным орудием в конкурентной борьбе и наконец разрастается в огромный общественный механизм централизации капиталов<sup>1</sup>.

Кредитная система позволяет увеличить объем производства, преобразовать «сбережения», «денежные фонды» в «капитал», сократить количество бездействующего капитала и т. д.; этой его функции, прямо включенной в процесс накопления, К. Маркс также придавал большое значение.

Если учесть еще и другой факт, отмеченный учеными-марксистами, что фиктивный капитал растет более быстрыми темпами, чем реальный, становится понятно, почему ссудный капитал приобретает все большее значение в ходе развития капитализма<sup>2</sup>.

Из этого следует, что в фазе империализма, на всем ее протяжении, капитал в его, говоря современным языком, «ликвидной», или, в широком смысле, денежной форме, приобретает огромное значение.

Вот почему правильно и необходимо выделять как объект анализа эту форму, или способ, существования капитала, не упуская при этом из виду, разумеется,

---

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, гл. XXVII.

<sup>2</sup> «С развитием капитала, приносящего проценты, и кредитной системы всякий капитал представляется удвоенным, а в некоторых случаях даже утроенным вследствие разных способов, благодаря которым один и тот же капитал или даже одно и то же долговое требование появляется под различными формами в различных руках. Большая часть этого «денежного капитала» совершенно фиктивна». — К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II, стр. 13. О том же говорит В. И. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27).

единство капиталистического способа производства в целом.

Маркс выделял различные формы существования капитала также и для того, чтобы вскрыть причины столкновения интересов разных капиталистических групп, и, в частности, — что нас здесь больше интересует — причины столкновения между «промышленными» и «денежными интересами». Эти противоречия в свое время приняли весьма острый характер, после того как ослаб конфликт между землевладельцами и промышленными предпринимателями. Противоречия обострились в связи с тем, что еще был относительно велик исторически возникший разрыв между банковским и промышленным капиталом, а также с тем, что лондонское Сити приобрело значение финансового и валютного центра всего мира. Фунт стерлингов не имел соперников в роли мировой валюты, рынок золота находился в Лондоне; там же производились международные платежи и почти исключительно там происходило финансирование внешней торговли и капиталовложений за границу с вывозом капиталов. Именно в Англии, как уже говорилось, возникают к 70-м годам инвестиционные тресты (investment trusts) с откровенной целью — размещать капиталы за границей.

Финансовые интересы уже тогда, следовательно, имели в Англии огромное значение, так как через их посредство осуществлялась эксплуатация в мировых масштабах. Отсюда и развитие «специализации» финансовых учреждений с последующим обособлением интересов.

Но и здесь этот процесс порождает, как известно, свою противоположность.

Растущие требования капиталистического накопления и концентрации, хорошо известные, многократно упоминавшиеся всеми учеными-марксистами, а теперь признаваемые и многими немарксистами, вызвали к жизни процесс, противоположный обособлению (как это уже произошло с капиталом, вложенным в землю). Этот процесс проявлялся в растущей концентрации в финансовой сфере и усиливающемся переплетении, вплоть до «сращивания» двух форм капитала. Таким образом, требования накопления привели к экономическому и политическому слиянию обеих форм, иначе говоря, к

возникновению «финансового капитала», как его определил В. И. Ленин.

В этой связи нередко возникает чисто формалистический спор. Какую из двух форм капитала следует считать центральным звеном? Промышленный капитал или банковский (ссудный)? Но так ставить вопрос нет смысла.

Важно одно: слияние, сращивание капиталов происходит повсюду — это признается даже учеными-немарксистами. Другое дело, если ставится вопрос: можно ли универсально, для всех стран, определить способ, которым процесс сращивания осуществлялся исторически и осуществляется теперь. Совершенно очевидно, что этот процесс имел свои особенности в каждой стране.

Экономисты-немарксисты нередко обвиняли В. И. Ленина в том, что он якобы придал универсальное значение историческому процессу, который явился характерной особенностью одного лишь германского капитализма. (То же самое говорилось и о Гильфердинге.) Из чего тут же следовало утверждение, что финансовый капитал — как ссудный капитал, которым владеют банкиры, но применяют промышленники, и который превращается тем самым в промышленный капитал, — якобы не является всеобщим признаком капиталистической системы в фазе империализма. Однако за этим обвинением кроется отрицание фактов действительности и самого понятия «финансовый капитал», поэтому его следует признать беспочвенным. В конечном счете, самое главное — это сущность явления, хотя история его становления нам тоже не безразлична. Основная цель капитализма — добиться максимального накопления, присвоить как можно больше прибавочной стоимости и постоянно растущего капитала. Вытекающий отсюда рост органического строения капитала имеет с точки зрения марксистской теории развития огромное значение. С течением времени увеличиваются размеры необходимого начального капитала. Известно также, что сейчас основной капитал имеет перевес над оборотным, тогда как на ранних этапах капитализма оборотный капитал имел перевес над основным.

Как же удовлетворить эти всеобщие потребности капиталистического воспроизводства? Логика и исторический опыт подсказывают, что это должно происходить

в разных странах по-разному, в зависимости от конкретных исторических и местных условий. Англия была первой страной, где началось бурное развитие капиталистического производства на базе крупной промышленности, она воспользовалась значительным первоначальным накоплением, а также тем, что до 70-х годов XIX в. сохраняла практически монопольное положение в мире; соответственно шло и ее развитие.

Накопление может осуществляться посредством реинвестиции прибылей в производство (самофинансирования), которое впоследствии, с ростом органического строения капитала, подкрепляется развитием акционерных обществ, т. е. непосредственным привлечением сбережений; в качестве дополнительного средства используется «промышленный» кредит. Банковский же кредит используется главным образом для текущего кредитования, т. е. для пополнения оборотного капитала. Понятно, что в этой ситуации кредитно-финансовая система специализируется: так обстоит дело, например, в лондонском Сити.

Эмиссия и размещение акций закреплены за одними финансовыми институтами и имеют свой рынок; операции с международными векселями — за другими; прямое финансирование предприятий — за третьими и т. д. Так действуют клиринговые банки (clearings banks), т. е. торговые банки, специализировавшиеся на привлечении фондов и предоставлении краткосрочных кредитов; акцептные банки (acceptance houses) — особого рода фирмы, специализировавшиеся по внешней торговле, которые учитывают векселя, выданные английскими поставщиками мало известным заграничным фирмам; учетные банки (discount houses) — фирмы, учитывающие торговые ценные бумаги; возникают огромные банкирские дома (Бейрингс, Ротшильд, Клейнворт и т. п.), затем инвестиционные тресты; развивается автономная роль биржи и орудует целый рой специализированных посредников: брокеров, маклеров и т. п. И, наконец, в относительно нейтральной позиции по отношению к разным капиталистическим группам выступает государство (нейтральность нарушается лишь ради безоговорочной поддержки капиталовложений за границей), действует «свободный обмен» и т. д. Однако на стадии империализма эта дробная специализация не

только не препятствует, но даже способствует финансовой концентрации и сращиванию банковского капитала с промышленным.

Вполне очевидно, что по такому пути развития не могли пойти страны, включившиеся в капиталистическую гонку позднее, с более скудным первоначальным накоплением, в период, когда значительно выросли и органическое строение и размеры необходимого начального капитала, в среде, не прошедшей капиталистической выучки, в обстановке напряженной международной конкуренции, короче говоря, включившиеся в эту гонку уже в начале стадии империализма.

Капиталистическое накопление при таких условиях невозможно без всемерной поддержки со стороны кредитной системы и государства, т. е. государственного капитализма, обеспечивающих и учредительный капитал и высокую норму прибыли. Типичным примером этого служат Германия (как, впрочем, и Франция в период Второй империи) и Италия, где до сих пор сбережения некапиталистических слоев населения хранились бы «в чулке», если бы не широкая сеть капиллярных банковских форм (а также сберегательных касс, контор почтовых вкладов и т. п.). Денежные сбережения не превратились бы в капитал, если бы банковская система не выступила в роли посредника. Поэтому основным видом банка, отвечающим конкретным нуждам, является в этих странах «смешанный», или немецкий, банк. То же можно сказать и о внешней торговле. Кроме того, без государственных заказов, без активной (демпинг) и пассивной политики протекционизма и соответствующей налоговой политики, т. е. без государственного капитализма, заботящегося о форсированном накоплении и об увеличении прибылей отдельных компаний, развитие немецкого (и итальянского) империализма не пошло бы такими быстрыми темпами. И за всем этим стоит процесс накопления, который должен осуществляться в известном объеме и известными темпами, какими бы способами это ни достигалось.

Но при всех особенностях формирования финансового капитала, на определенной стадии развития капитализма, которую В. И. Ленин назвал империализмом, независимо от истории формирования, от использовавшихся организационных форм, от конкретных разновид-

ностей финансовых институтов (будь это инвестиционные тресты, банкирские дома, страховые общества и другие финансовые учреждения) «финансовый» капитал как сращивание двух форм или способов бытия капитала становится повсюду неоспоримым фактом. Марксисты доказали это на обширном материале всех стран.

Сращивание промышленного капитала и ссудного (денежного или банковского) капитала, т. е. всякого кредита, независимо от его организационных форм происходит везде без исключения, ибо таковы нужды накопления, такова необходимость мобилизовать весь имеющийся в наличии денежный капитал — будь это денежные фонды или собственно сбережения, — чтобы использовать его целиком в капиталистических целях и противодействовать тенденции нормы прибыли к понижению; такова, наконец, концентрация капитала в его различных формах. Еще одно обстоятельство, способствующее сращиванию капиталов, — это повышение роли фиктивного капитала и в еще большей степени сосредоточение в распоряжении монополий ликвидного капитала, денег (банковская концентрация), дающее возможность устанавливать монопольные, или «политические», цены на деньги — уровень ссудного процента, т. е. воздействовать на кредит посредством политики дешевых «денег» (капитала) и замедленной денежной инфляции.

Если исходить из правильного представления о том, что финансовый капитал — это слияние промышленного капитала (т. е. вложенного в промышленное производство) и денежного капитала в его разных ликвидных формах, то довольно трудно, хотя и не столь уж важно решить, преобладает ли сейчас в финансовом капитале денежный (банковский) или промышленный капитал. Оба они переплетаются, сливаются и даже физически представлены одними и теми же людьми: личные связи закрепляют объективный факт.

Иными словами, капитал Фиата, Монтэдисона, Пирелли — это такой же финансовый капитал, как и капитал монополий «Страде феррате меридионали», «Чентрале», «Инвест», «Банка коммерчале» или «Адриатика ди сикурта». Экономические и личные связи так тесны, что нередко оказывается праздным делом выяснять, какая из двух форм капитала преобладает. Более того,



«финансовой» становится вся хозяйственная деятельность при капитализме в фазе империализма, и это обстоятельство также составляет и дополняет понятие «финансовый капитал». Этот факт признается сейчас всей экономической литературой, даже в США, где широко освещается развитие «конгломератов».

В этом утверждении, которое мы считаем верным, есть, однако, одна опасность неразличения, а следовательно, и непонимания конкретных проявлений финансового капитала, его исторической эволюции, модификаций его организационно-технических средств.

Бесспорный факт, что, особенно после кризиса 1929—1933 гг., наблюдаются два, на первый взгляд прямо противоположных, процесса.

С одной стороны, происходит явное отмежевание банковского, или ссудного, капитала от учредительного, или промышленного, капитала, который представляет собой капиталовложения в основной капитал. Этот процесс сопровождается увеличением нормы прибыли и доли *самофинансирования*, что, несомненно, отражает преобладание производительного капитала над ссудным. С другой стороны, происходит усиление внутренних связей в финансовом мире и, следовательно, усиление господства финансового капитала, а также выдвижение на первый план финансового аспекта в управлении предприятиями.

Но противоположность двух этих процессов мнимая.

Вполне закономерно, что при кризисах сосредоточение вкладов в так называемых «смешанных банках» становится опасным, ведет к банкротствам и к серьезным политическим последствиям.

Поэтому во всех странах происходит отпочковывание компаний, предоставляющих текущие ссуды, от компаний, предоставляющих промышленный (или учредительный) кредит в полном смысле слова. Это известный факт, который не лишне напомнить и который привел к выделению из банков финансовых институтов, предоставляющих обычные ссуды<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Так, в США «Нэйшнл сити бэнк» создает «Нэйшнл сити компани»; «Чейз нэйшнл бэнк» — «Чейз секьюрити компани», «Гаранти траст» — «Гаранти компани» и т. д. См. также: S a y e r s, *Modern Banking*, Oxford, Clarendon Press, 1963, cap. XXV.

Что это — уловка, техническое усовершенствование или признак изменившегося соотношения сил между двумя формами (или видами) капитала?

На этот вопрос, поднятый, в частности, Суизи в марксистской литературе, ответить не просто. Но, на наш взгляд, ответ не так уж важен, если принять, что финансовый капитал — это именно сращивание двух форм капитала, и, значит, мы можем говорить о финансовом капитале компании «Дюпон» точно так же, как о «Нэйшнл сити компани» или «Чейз секьюрити», которая, кстати говоря, контролирует компанию «Дюпон». Однако я полагаю, что не следует отрицать значение различий между этими двумя формами и что их необходимо изучать аналитически, учитывая конкретные особенности каждой страны.

Маттиоли заявил по поводу известной крупной операции, приведшей к созданию ИРИ (Istituto di Ricostruzione Industriale), ИМИ (Istituto mobile Italiano), а затем и других подобных учреждений, а также к принятию закона о банках в 1936 г., что она освободила промышленный капитал от пут и гнета банков, способствовал таким образом его более быстрому развитию<sup>1</sup>.

Что касается Италии, где господствовал смешанный банк, то Маттиоли, на наш взгляд, прав: взаимосвязь между различными формами капитала, в частности в Италии, действительно осложнилась и изменилась по сравнению с прошлым, и даже можно признать, что действующей *осью* финансового капитала снова стало производство. Крупное капиталистическое промышленное предприятие само стало финансовым *холдингом* с многообразными интересами. Несмотря на некоторые различия в проявлениях, этот факт можно отнести ко всем капиталистическим странам. Но в каждой стране он имеет довольно различное экономическое и политическое значение, так что нельзя говорить о его законченности, т. е. о том, что он выражает *устойчивые* отношения в системе современного капитализма. Кроме того, если изменения и произошли, то они нередко имеют лишь техническое значение как результат применения новых средств, поэтому их следует рассматривать в рамках

---

<sup>1</sup> См. дискуссию по интересному докладу Маттиоли: P. A. Mattioli, I problemi attuali del credito, *Mondo economico*, 1962, № 13.

более крупного явления: распространения государственного-монополистического капитализма и, следовательно, в рамках новых форм накопления, порожденных государственным вмешательством.

Во всяком случае, представляется верным, что благодаря колоссальным прибылям монополий центральным звеном в процессе накопления и, следовательно, *решающим экономическим фактором* снова стало *производственное предприятие*, где изначально и непосредственно осуществляется накопление. В пользу этого мнения говорит высокий уровень самофинансирования, в большой мере обеспечивающего предприятию независимость от рынка денежного капитала<sup>1</sup>.

Но само *промышленное предприятие* стало другим, т. е. типичным именно для финансового капитала. Оно объединено по вертикали и связано по горизонтали финансовыми отношениями с другими объединениями поставщиков или потребителей. Кроме того, каждое достойное внимания монополистическое объединение является *холдингом* и имеет собственную финансовую компанию и собственный банк, обеспечивающие мобилизацию сбережений для использования и превращения их как в учредительный, так и текущий капитал. Помимо прямого контроля, объединение осуществляет и косвенный контроль — как потребитель или клиент — над внешне независимыми кредитными учреждениями и даже над такими, как в Италии, которые учреждены на общественные средства; в этом легко убедиться, ознакомившись с составом их административных советов.

И наконец, специфически финансовые учреждения в собственном смысле слова (холдинги, инвестиционные тресты, финансовые компании) связаны воедино. В Италии типичный пример — «Страде феррате меридионали», «Ла Централе» и т. п. Но было бы ошибочно сводить к таким учреждениям или к инвестиционным банкам все понятие финансового капитала. Финансовый капитал — это целое, это сплетение, сегодня настолько тесное, что забывается, из каких частей оно состоит. Но и в таком виде процесс нельзя считать принявшим окончательные и неизменные формы. И здесь

---

<sup>1</sup> См.: D'Alessandro, Autofinanziamento di impresa, Roma, 1962.

центральный и новым, по сравнению с тем временем, когда жил В. И. Ленин, представляется, как мы увидим, усиление государственно-монополистического капитализма и его активность в денежной и кредитной сфере.

Во всех странах формально государство располагает сейчас очень сильными, гораздо более сильными, чем раньше, позициями в сфере кредита (благодаря национализации и созданию учреждений типа ИРИ). Поэтому появилась *техническая* возможность по-новому использовать государство: не на службе монополий, т. е. финансового капитала, а в известных пределах в анти-монополистической функции\*.

Очевидно, что для этого в первую очередь нужно воздействовать на прибыли монополий, сократить, свести до минимума самофинансирование, так чтобы монополистические объединения *были вынуждены* прибегать к кредитам на стороне.

Но не менее очевидно и то, что без антимонополистической политики по отношению к производству, где главным образом и непосредственно протекает процесс накопления, нельзя надеяться — как раз в силу того, что мы имеем дело с финансовым капиталом — добиться успеха этой политики в сфере кредита, и это относится как к накоплению, так и к распределению капитала через кредит. Пример тому дает проведенная в Италии национализация электроэнергетики. Конечно, она нанесла удар финансовому капиталу, лишив его одного из прямых источников накопления и важнейшей для экономического развития отрасли. Однако благодаря налоговым уступкам высвободились огромные финансовые ресурсы, и так как подлинно антимонополистический контроль над капиталовложениями отсутствовал, то объединения финансового капитала проникли в другие отрасли и восстановили свои позиции.

И еще один грандиозный с экономической точки зрения сдвиг произошел с тех пор, как В. И. Ленин писал свою работу, т. е. со времени устойчивого золотого стандарта: государственно-монополистический капитализм почти свел со сцены — если не фигуру, то экономическое значение — рантье, которого считал паразитическим элементом не только В. И. Ленин, но и буржуазный теоретик эпохи империализма Парето. В результате инфля-

ции, девальваций, управления денежным курсом, дешевого кредита (т. е. дешевого капитала) происходит форсированное накопление, которое регулярно проявляется не только в периодическом обирании рантье. Посредством низкой «политической» цены в капитал превращаются сбережения некапиталистических слоев населения. Имеет место и более серьезный факт: регулярное повышение уровня цен, иначе говоря, медленная девальвация денег. А это означает, что у разных слоев трудящихся постоянно изымают часть их заработков и доходов.

Хорошо известно, что, взяв в свои руки различные экономические средства, государство использовало их для увеличения прибылей крупных объединений финансового капитала и эксплуатации трудящихся масс.

В этих условиях можно усомниться, внесет ли национализация отдельных отраслей производства какие-либо изменения в сложившееся положение и отношения между двумя формами капитала, не усилит ли она значение капитала в его ликвидной, денежной или более непосредственно финансовой и спекулятивной форме в ущерб промышленному, производительному капиталу.

Признаки этого имеются: нередко национализации осуществляются таким образом, что приводят лишь к высвобождению денежного капитала, годного для нового вложения, что облегчает проникновение финансового капитала в новые отрасли. Вместе с тем растет и международная финансовая спекуляция. Следует внимательно следить за всеми изменениями в этой области, но нельзя думать, что они способны изменить сущность финансового капитала, который, повторяем, есть результат сращивания промышленного и денежного капитала, а не одна какая-либо форма или разновидность капитала, причем источником его является непосредственный процесс производства прибавочной стоимости.

Вот почему столь жизненно понятие «финансового капитала», разработанное В. И. Лениным: оно раскрывает один из признаков современного империализма. Финансовый капитал воплощается сегодня в самой природе современного капиталистического предприятия независимо от различий в его структуре, поскольку именно там происходит полное слияние денежной (или финансовой) формы капитала с его производительной формой.

## ФИНАНСОВАЯ ОЛИГАРХИЯ И ГОСУДАРСТВО

Мы не будем долго задерживаться на явлении, вытекающем из самой природы финансового капитала, — на образовании финансовой олигархии, стремящейся подчинить своему господству всю общественно-политическую жизнь и, следовательно, государство.

Действительно, между монополистическими группами устанавливаются не только объективные финансово-экономические связи, о чем шла речь выше, но и личные связи. Вернее сказать, объективные связи находят свое выражение в личных связях, т. е. связях между людьми, заправляющими делами производственных или финансовых групп. Происходит взаимопереплетение руководящих органов. Одни и те же имена обнаруживаются в составе административных советов различных промышленных предприятий; членами административных советов предприятий оказываются банкиры, в советах банков заседают промышленники. Нередко, при отсутствии других сведений об объективных связях между монополиями, о них можно судить хотя бы по присутствию одних и тех же лиц в составе разных административных советов<sup>1</sup>.

Так возникает *финансовая олигархия*, состоящая из этих капиталистов и иногда только из руководителей монополистических объединений. В ней значатся такие всемирно известные имена, как Рокфеллер, Карнеги, Морган, Детердинг, Крейгер, Форд, Стиннес, Шнейдеры, Крупп, Аньелли и т. п., и в каждой стране есть свои короли, своя элита.

Существует несомненная связь между теорией «класса избранных», возникшей в конце прошлого века и имевшей в Италии самым видным сторонником

<sup>1</sup> См.: H. Mayer, Les liaisons financières entre les grandes entreprises, *Economie Appliquée*, 1952, № 2.

Парето, и укреплением финансовой олигархии, послужившей социальной основой этой теории.

Существует такая же связь между потребностью в более тесном единстве, ощущаемом в иные моменты финансовым капиталом, и теорией сверхчеловека, дуче, фюрера.

В Соединенных Штатах доминирующее положение занимает тысяча человек<sup>1</sup>, принадлежащих к группе Меллона, Чикагской группе, Кливлендской и Бостонской группам. Среди них первенствуют 13 семейств.

В Англии правят несколько сот человек, во Франции знаменитые 200 семейств. В Италии — еще меньше. В Италии наиболее известны имена Аньелли, Пирелли, Чини, Креспи, Пезенти, Фальк, Мардзотто, Марионотти, Монти и т. п.

Формирование этой элиты имеет большое значение. Ее цементируют, кроме отраслевых союзов, представляющих собой еще одну форму экономического господства (ассоциации промышленников), культурные ассоциации, принадлежность к орденам (звание Кавалера труда), всевозможные клубы (Ротари клуб и т. п.). Так поддерживается как можно более устойчивое идеологическое единство. Эта элита практически позволяет распространить власть с производственной сферы на надстройку. Она стремится подчинить себе социальную жизнь при помощи подготовки технических кадров и интеллигенции (фонды Карнеги, Рокфеллера, стипендии, премия Мардзотто и т. п.) и общественное мнение при помощи собственных журналов и газет.

Во всех странах так называемая независимая печать контролируется крупными трестами. В Соединенных Штатах это знаменитые объединения Херста, Мак-Кормика и др., в Англии — объединение Кемсли, контролирующее 30 ежедневных газет, среди которых «Дейли телеграф»; Ротермира, контролирующего «Дейли мейл»; Бивербрука, контролирующего «Дейли экспресс», и т. д.; в Италии, как известно, «Ла Stampa» является газетой «ФИАТ», «Корьере делла сера» — газетой семейства Креспи, рупором ломбардской текстильной и машиностроительной промышленности; «Италчементи» имеет крупные и мелкие газеты, число которых растет, а новая

---

<sup>1</sup> См.: G. Selles, 1000 Americans. The real rulers of the U. S. A., N. Y., Boni e Gaer, 1948.

группа Монти имеет «Ла Национе» и «Иль джорнале д'Италия» и т. п.

Так создается и психологическая база для подчинения государства господству элиты. Элита является также политически правящим классом и поддерживает свое господство благодаря идеологическому влиянию, которое она осуществляет с помощью инструментов, о которых шла речь выше, с помощью школы, с помощью рутины повседневной жизни, вынуждающей всех, кто занимает руководящие посты, но не вступает на революционный путь, волей-неволей становиться частью капиталистического механизма или правящего аппарата государства. В. И. Ленин писал: «Всевластие «богатства» и потому *вернее* при демократической республике, что оно не зависит от отдельных недостатков политического механизма, от плохой политической оболочки капитализма. Демократическая республика есть наилучшая возможная политическая оболочка капитализма, и потому капитал, овладев... этой наилучшей оболочкой, обосновывает свою власть настолько надежно, настолько верно, что *никакая* смена ни лиц, ни учреждений, ни партий в буржуазно-демократической республике не колеблет этой власти»<sup>1</sup>.

Грамши вскрыл это явление с обычной пронизательностью. Он писал: «Нормальное проявление гегемонии в классических теперь уже рамках парламентского строя характеризуется сочетанием насилия и добровольного согласия; они соотносятся так, что насилие не слишком перевешивает добровольное согласие, более того, желательно, чтобы насилие казалось опирающимся на согласие большинства, выражаемое так называемыми органами общественного мнения — газетами и различными ассоциациями, — которые поэтому в известных обстоятельствах искусственно множатся. Между добровольным соглашением и насилием располагаются коррупция и обман (это признак больших затруднений в осуществлении господства), так как применение насилия бывает весьма небезопасно»<sup>2</sup>. Кажется, что эти слова были

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 33, стр. 14.

<sup>2</sup> Те же воззрения выражены в других работах, в которых говорится о деятельности интеллигенции (см. «Интеллигенция и организация культурной деятельности» — А. Грамши, Избр. произв., т. 3, М., 1959, стр. 457—500).



написаны, чтобы охарактеризовать и нынешнюю обстановку в Италии.

Когда все эти средства перестают обеспечивать господство и классовая борьба обостряется, демократические свободы становятся помехой правящим классам и те стараются их подавить, как это случилось в прошлом, когда к власти пришел фашизм, и совсем недавно — в Греции. Империализм, утверждал В. И. Ленин, деспотичен по самой своей природе. Но понятно, что, несмотря на всегдашние реакционные устремления господствующего класса, они в силу изменившейся расстановки сил не всегда осуществимы посредством «государственного переворота».

Государство — это, как утверждают марксисты и как свидетельствует исторический опыт, высшая форма организации каждого данного общества, поэтому ясно, что оно подчиняется тому, кто господствует в экономике. Действительно, господство государства всегда имело большое экономическое значение, а в наши дни оно еще более возрастает, как это будет показано дальше.

В эпоху, когда преобладала свободная конкуренция, государство было государством всех капиталистов, обладавших более или менее равной силой. Оно поэтому и не вмешивалось в «рыночные отношения» и, как утверждалось, предоставляло «экономическим силам» свободу действий.

На деле предоставление свободы действий — это тоже способ влияния на экономику, которое впоследствии приобрело и более прямое выражение (таможенное, налоговое и т. п. законодательство). С утверждением монополистического капитализма вмешательство государства в хозяйственную жизнь стало обычным, позже оно получило теоретическое осмысление и было признано новой и наиболее важной чертой современного империализма, который можно определить как государственно-монополистический капитализм, о чем речь пойдет дальше. Уже при жизни В. И. Ленина это явление было налицо, и совершенно очевидно, что различные формы государственного вмешательства (поддержание цен, субсидии, премии за производство и экспорт, создание обязательных консорциумов, ограничения на основание новых предприятий, налоговые льготы и т. п.) обеспечивают высокие прибыли правящим монополистическим группировкам. Так финансовый капитал манипулирует эконо-

мическим законодательством в собственных интересах.

Бывший министр фашистского правительства Гварньери вспоминает, что, когда он был главой экономической службы при «Конфиндустрии» и Ассоциации акционерных компаний, «там всегда находились испытанные и неболтливые сотрудники, которые готовили доклады по законопроектам или бюджетам министерств, представлявшимся на рассмотрение обеих палат»<sup>1</sup>.

Во всех странах подчинение государства монополиям проявляется в личных связях. Не только в высшем бюрократическом аппарате, но и в парламенте присутствуют — прямо или через подставных лиц — многочисленные представители финансового капитала. Они входят в правительство. В некоторых странах практика прямого участия бизнесменов в правительстве наблюдается особенно часто. Например, в Соединенных Штатах несколько лет назад министром промышленности был Вильсон, бывший до этого генеральным директором «Дженерал моторз». В меньшей степени это принято в других странах, где возник особый политический слой, выполняющий роль посредника, но всегда и часто откровенно, связанный с финансовым капиталом. В Англии Иден был советником правления «Вестминстер бэнк», Батлер — советником монополии «Курто» и т. д. Однако и в Италии в правительство входили настоящие бизнесмены: так в период фашизма в правительстве участвовали Вольпи и Пирелли. Таким образом, господство финансового капитала осуществляется без нарушения преемственности<sup>2</sup>.

Разумеется, из того, что сказано и что подтверждается прошлой и настоящей историей также и нашей страны, прямолинейно не следует, что государство — это только рупор господствующей финансовой олигархии, а правительство — «комитет по управлению делами буржуазии». Дело обстоит гораздо сложнее, и марксисты проявляют реалистический подход, учитывая изменяющуюся расстановку классовых сил. Государство — всегда

---

<sup>1</sup> A. Guarnieri, *Battaglie economiche*, Milano, 1953, v. I, p. 9. Росси в своей книге (см.: E. Rossi, *I padroni del vapore*, Bari Laterza, 1955) ярко иллюстрирует этот процесс порабощения государства, которое в Италии достигло кульминационной точки в период фашизма.

<sup>2</sup> «Tories members of Parliament», London, Gollanez, 1939.

высшая форма организации общества, разделенного на классы; это предполагает, что в нем, кроме господствующего, есть угнетаемый класс, чье политическое и экономическое влияние на ход общественных дел со временем меняется; с другой стороны, на правительство в каждый данный момент оказывает влияние соотношение классовых сил. Во всяком случае, господствующий класс всегда, хотя бы из желания удержать власть, хотя бы и с собственной консервативной точки зрения, не может не принимать в расчет интересов угнетенного класса. К такому явлению, как государство, как и ко всем прочим общественным надстроечным отношениям, надо подходить диалектически<sup>1</sup>. Неколебим принцип, что государство — это орудие господства одного класса над другим, т. е. выражение «диктатуры» одного класса, при капитализме буржуазии, над подчиненным классом и другими зависимыми слоями общества. Неколебимо и утверждение, что для радикального изменения определенного социально-экономического строя эксплуатируемый класс должен завоевать политическую власть и использовать ее для революционного преобразования общества. «Диктатура» имеет место и в том случае, если власть принимает не деспотические, а более или менее развитые демократические формы и больше использует гегемонию, чем собственно насилие. Мы уже приводили слова В. И. Ленина и Грамши, но могли бы процитировать и Кроче<sup>2</sup>, чтобы показать, что даже буржуазные мыслители не могут отрицать концепции государства, разработанной К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. И. Лениным, а в Италии — Лабриолой и Грамши, настолько точно она соответствует действительности. В широком виде эта концепция позволяет учитывать и изменения в расстановке

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*, p. 36.

<sup>2</sup> Кроче говорил: «В действительности насилие и добровольное согласие в политике — коррелирующие термины, и там, где есть один, непременно присутствует и другой. Согласие, возразят мне, «вынужденное силой»; но всякое согласие берется силой, в большей или меньшей степени, но силой, т. е. возникает в силу определенных фактов... Нет такого политического формирования, где бы происходило иначе: в либеральнейшем из государств, как и при жесточайшей из тираний, всегда присутствует согласие, и оно всегда вынуждено силой, условно и изменчиво. Будь иначе, не стало бы ни государства, ни государственной жизни». — В. C r o c e, *Il senso politico* в кн.: В. C r o c e, *Filosofia, poesia, storia*, Napoli, 1961, p. 573.

сил внутри самого общества. Расстановка сил в обществе — это не что-то раз навсегда установленное и застывшее, она развивается и перестраивается в соответствии с меняющимися социально-экономическими отношениями, составляющими базис. Может случиться, что в ходе развития определенного общества правящий класс утратит свое экономическое значение, утратит экономическое и идеологическое господство, которое перейдет к угнетенному классу, выступающему на арене истории как движущая сила социальной революции, для которой созрели объективные условия (именно это подразумевается столь часто цитированным высказыванием К. Маркса). Так было, например, перед Французской революцией — достаточно напомнить о роли энциклопедистов, — так происходит и сейчас. Но эти изменения в объективном и идеологическом соотношении сил внутри общества означают лишь, что социальная революция созрела, что она должна произойти, чтобы преобразовать всю надстройку и государство, но до тех пор, пока подавляемый класс не совершил революции, не взял власть в свои руки, до тех пор сохраняется, пусть даже поколебавшаяся, господствующая капиталистическая система, капиталистическое государство, которое стремится сохранить строй, удержать власть за правящим классом, а в наше время вместе с ней — и засилье финансовой олигархии. Эти положения В. И. Ленина сохраняют силу и в наши дни, хотя во многих странах благодаря классовой борьбе и росту социалистической системы усилилась роль рабочего класса в обществе и ему удалось добиться политической демократии, открытой для более глубокого развития. Все это необходимо иметь в виду, особенно потому, что с недавних пор, больше всего в Соединенных Штатах в связи с идеологией технократии — лучше всего представленной в книге Гэлбрейта «Новое индустриальное общество», — слышатся разговоры о том, что эти вечные черты государства уходят в прошлое или что по крайней мере господство нескольких семейств или группировок клонится к упадку. Их место якобы заступают объективные связи между руководителями, а не владельцами предприятий, которые служат обществу, а не выражают интересы определенных группировок. Экономическая власть якобы принадлежит уже не «капиталистам», а самообновляющимся

руководящим органам предприятий, поэтому бессмысленно говорить о «финансовой олигархии» в обычном значении, как о правлении нескольких «семейств». Влиянию этой идеи о том, что группировки объединенных взаимными интересами монополистов будто бы исчезают, поддались даже Баран и Суизи в своей книге «Монополистический капитал». Хотя и признав, что обладание контрольным пакетом акций открывает двери в руководящий орган монополистического объединения, они подчеркивают, что «в типичной акционерной компании власть локализуется скорее внутри, чем вовне» и что поэтому устарела концепция о «группе, связанной общим интересом» как основной единице капиталистического общества. Этот тезис был, однако, опровергнут другими экономистами-марксистами<sup>1</sup> и частично скорректирован самим Суизи<sup>2</sup>. Возможно, подобная тенденция и наблюдается, но она никак не подрывает ленинского положения о слиянии финансового капитала с государством. Состоит ли элита, представляющая монополистический капитал, из Рокфеллера и Моргана как глав семейств, которые, владея контрольными пакетами разных обществ, образуют группировку, связанную общими интересами, или же она состоит из генеральных директоров предприятий, образующих такие же монополистические группировки, — разница невелика. Это значит только, что монополистический капитал во все большей мере становится, как уже говорилось, обезличенным «господином капиталом» в чистом виде, который иным образом назначает своих представителей, в том числе политических, что лишь подтверждает, а не опровергает марксистско-ленинское учение. Во всяком случае, короли финансового капитала — по праву собственного владения или по праву делегирования — не сошли со сцены ни в Соединенных Штатах, ни в Европе, ни, тем более, в Италии, где династии Аньелли, Пирелли, Пезенти, Монти продолжают править и влиять на политическую жизнь.

---

<sup>1</sup> См.: W. Domhoff, Who rules America, *Political Affairs*, 1969, February; V. Perlo, New study of US finance capital, *Political Affairs*, 1967, July.

<sup>2</sup> См.: P. M. Sweezy, Uno studio sulla struttura del potere, *Monthly Review*, ed. it.: 1969 luglio; e aprile 1968; P. A. Baran, P. M. Sweezy, Note sulla teoria dell'imperialismo, *Ibid*, 1968, Aprile.

## ВЫВОЗ КАПИТАЛА

В ленинском определении империализма указана еще одна отличительная черта, о которой следует сказать подробнее и показать ее развитие в современных условиях: «...вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение...»<sup>1</sup>.

В эпоху капитализма свободной конкуренции каждое отдельное предприятие стремилось производить товар с наиболее низкими издержками и продавать возможно большее его количество, а следовательно, расширять рынок. Уже в этой фазе практиковался вывоз капитала как для обеспечения предпринимателей сырьем, так и для создания условий для сбыта своих изделий, однако с экономической точки зрения абсолютное преобладание принадлежало вывозу товаров. Поскольку органическое строение капитала было не очень высоким, отдельные предприятия тогда не слишком отличались друг от друга по норме прибыли. Однако конкуренция, как мы видели, ведет к повышению органического строения капитала, уменьшению нормы прибыли и росту разрыва в прибылях как между предприятиями одной и той же страны, так и между странами, более развитыми и менее развитыми\*. В определенный момент норма прибыли в наиболее развитых капиталистических странах понижается до такого уровня, что стимул к капиталовложениям сокращается и наступает стагнация. Эти явления, как мы увидим ниже, признаются авторами современных экономических теорий (Хансен, Кейнс, Свеннильсон, Штайндль). Кроме того, конкурентная борьба обостряется: необходимо более надежное господство на рынке с помощью таких связей, которые по возможности поставят конкурентов в подчи-

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 386.

ненное положение в области производства и использования источников сырья. На протяжении всего прошлого столетия идет этот процесс экспансии капитализма и прямого (путем колониальных завоеваний) или непрямого овладения земным шаром наиболее крупными капиталистическими странами, и львиная доля достается странам, которые более всего продвинулись по капиталистическому пути: Англии и Франции. Но осуществлять экспансию и господствовать означает *вкладывать капитал*, означает присваивать и эксплуатировать природные богатства, будь то железорудные рудники (Алжир) или медные копи (Рио-Тинто), месторождение ртути или чайные плантации, плантации каучука и т. д., означает основывать банки. К этому побуждает как различие в норме прибыли (более высокой в отсталых странах с низким органическим строением капитала), так и мотивы господства. Вывоз капитала приобретает поэтому большое значение. Он осуществляется в различных формах, как мы уже видели в т. I, гл. 33. Он может производиться посредством займов, предоставляемых частными или государственными учреждениями. Такие займы обычно используются для приобретения средств производства у страны-заимодавца. Вывоз капитала может производиться в форме прямого предоставления средств производства с платежом в рассрочку, может производиться путем перевода целых предприятий или частей предприятий, передачи патентов, подписки на акции или приобретения доли участия в капитале местных компаний и т. д. Подобные капиталовложения за границей занимают преобладающее место. В 1850 г. английский капитал, вложенный за границей, составлял 200 млн. ф. ст., в 1880 г. — 1 млрд., в 1914 г. — 4 млрд., и к этому последнему периоду объем капиталовложений за границей превосходил инвестиции внутри страны. Заграничные капиталовложения приносили высокий доход. В то время это были мощные позиции, которые сократились и абсолютно, и относительно с изменениями соотношения сил в мире, особенно вследствие второй мировой войны.

Расширение вывоза капитала было характерно также для Франции, Германии, Соединенных Штатов, которые, особенно после первой мировой войны, сделались самыми крупными экспортерами капитала и еще бо-

лее усилили свое господство после второй мировой войны.

Хотя ныне вывоз капитала многократно увеличился, само по себе это явление было неоспоримым уже во времена В. И. Ленина и, по общему убеждению, связывалось с разделом мира на сферы влияния. Ныне оно усугубилось и приобрело новые характерные черты, как мы уже видели, разбирая самые последние тенденции в области денежного обращения.

Еще при жизни В. И. Ленина его объяснение вызывало жаркие споры. Вопрос, который при этом вставал, сводился по существу, к следующему: идет ли речь о явлении, ведущем к «распространению капитализма на весь земной шар», или же, напротив, о специфической форме усиления эксплуатации, которая повлечет за собой остановку в «распространении капитализма», сохраняя отсталость в стране, куда вывозится капитал?

Проблема сложна и требует точного учета различных обстоятельств; на вопрос же, поставленный столь прямолинейно, нельзя дать однозначного ответа.

Дело в том, что вывоз капитала, пусть даже и не преобладающий над вывозом товаров, имеет место и при так называемом капитализме с преобладанием свободной конкуренции. Причем уже тогда вывоз капитала мог происходить в трех разных направлениях: в страны, стоявшие на пути капиталистического развития, в частности европейские, либо в Соединенные Штаты, либо в колонии, заселяемые выходцами из этих стран (например, Канаду); в собственно колониальные страны (например, Индию); в слаборазвитые, хотя формально независимые страны (например, Аргентину). Кроме того, вывоз капитала уже тогда мог принимать различные формы, о чем мы уже упоминали (предоставление оборудования в кредит, участие в производительном капитале, чисто финансовые операции и т. д.), и сам выбор их был связан с тем типом общих экономических отношений, какие существовали со страной, в которую вывозился капитал. Ясно, что вывоз капитала, как, впрочем, и экспорт товаров в страны Европы, где развивался капитализм, означал расширение капиталистической системы, как об этом предупреждал Маркс еще в «Манифесте» и как это было подтверждено историческим опытом. Достаточно вспомнить, сколь большое



значение для капиталистического развития Италии имел иностранный капитал. Такого рода вывоз капитала продолжается, хотя и с иными последствиями, если принять во внимание растущий научно-технический разрыв в развитии разных стран и различия в их потенциале, и в империалистической фазе, как до 1914 г., так и после; в наши дни этот процесс резко усилился<sup>1</sup>.

Но уже во времена Маркса развивался процесс вывоза капитала в двух других направлениях, причем этот процесс, которому суждено было стать доминирующим в фазе империализма до 1914 г., был связан с колониальными завоеваниями и разделом мира на сферы влияния. Речь идет о вывозе капитала во вновь осваиваемые страны: колонии или отсталые государства. В этом случае сразу бросается в глаза, что капитал следует совсем иной логике: он стремится не столько к использованию лучших условий вложения с точки зрения различных уровней нормы прибыли (более высоких за границей и менее высоких на внутреннем рынке), что уже само по себе предполагает развитие производства капиталистического типа, сколько к тому, чтобы ускользнуть от действия закона тенденции нормы прибыли к понижению в собственной стране, захватывая в единоличное владение большие или меньшие запасы сырья и рынки в отсталых странах и насаждая тем самым формы эксплуатации, которые могут варьироваться от самого настоящего хищничества до более или менее откровенного навязывания неэквивалентных цен и принудительного сбыта собственных товаров. Очевидно, что в этом случае происходит не распространение капиталистической системы в смысле стимулирования капиталистического развития на местах, а напротив, распространение это предотвращается или, во всяком случае, затрудняется и искажается. Экономика поработенной страны обслуживает хозяйство господствующей дер-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин подчеркивает в «Тетрадах по империализму» (см.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 28), что финансовый капитал стремится вести вывоз капитала и подчинять своему господству также развитые страны: О том же он говорит, полемизируя с Каутским. См. также: Н. Magdoff, *L'era dell'imperialismo*, *Monthly Review*, ed. it., 1968, maggio. Магдофф пишет: «Распространенное убеждение о том, что теория империализма должна была бы относиться преимущественно к инвестициям в слаборазвитые страны, отнюдь не соответствует действительности».

жавы, в лучшем случае дополняет его с тем, чтобы эта новая форма эксплуатации, которая дала происхождение самому термину «империализм», могла упрочиться и обеспечить себе долговечность.

Нельзя сказать, чтобы Маркс игнорировал эту проблему, даже если он, быть может, и не придавал ей тогда большого значения<sup>1</sup>.

Уже в те времена он вскрыл последствия британского владычества в Индии и других английских колониях. Сходными были последствия господства других империалистических держав для экономических структур отсталых и зависимых стран и равным образом препятствия на пути уравновешенного капиталистического развития, например, Аргентины, поставленные той же Англией<sup>2</sup>.

Как мы уже упоминали, наиболее общим и обращаящим на себя внимание результатом вывоза капитала является образование встречного потока капитала в виде возвращающихся на родину доходов от заграничных инвестиций, причем этот возвратный поток намного превосходит по объему ежегодную утечку капиталов. Это явление, которое подчеркивали все исследователи, занимавшиеся данной темой, породило хорошо известный процесс формирования слоя рантье. Кейрнкросс, как

---

<sup>1</sup> Отвергая позицию Сисмонди, Маркс в первую очередь связывал стремление к расширению рынка с недостаточностью потребления, но не упускал из вида других причин и форм проникновения капитала — как торгового, так и промышленного (т. е. вывоза капитала). Более того, с обычной своей проницательностью он раскрывает экономические причины этого явления в получаемой более высокой норме прибыли, причем не только из-за иного органического строения капитала, но и из-за установления обмена на основе неэквивалентных цен и общих экономических последствий, наблюдаемых в слаборазвитой стране: См.: A. Santi, *Il dibattito sull'imperialismo*.

<sup>2</sup> По Индии, кроме известной работы C. Bettelheim, *L'India indipendente*, Roma, Riuniti, 1965, см. краткий очерк: T. Raychanduri, *Elements favourable to Growth in India's precolonial economy*, представленный на IV Конгрессе экономической истории в Блумингтоне в сентябре 1968 г. По Азии см. также: Chesnaux, *L'Asia orientale nell'età dell'imperialismo*, Torino, Einaudi, 1968. Литература по этим вопросам весьма обширна. Здесь мы напомним еще работу об Аргентине: J. Fuchs, *Argentina su desarrollo capitalista*, Buenos Aires, Castago, 1965 и о Латинской Америке в целом — недавний очерк A. Graziani, *Imperialismo e sottosviluppo. Il caso dell'America Latina*, *Classe e Stato*, 1968, dicembre.

мы уже указывали<sup>1</sup>, подсчитал, что в 1870—1913 гг. Великобритания вывезла капитала на 2,4 млрд. ф. ст., а реимпортировала в виде доходов на заграничные инвестиции 4,1 млрд. ф. ст. Каковы экономические основы этого процесса?

Маркс уже говорит о них в «Капитале» в том месте, где, рассматривая факторы, противодействующие понижению нормы прибыли, он упоминает о внешней торговле, и там, где разбирает историческую эволюцию торгового капитала<sup>2</sup>, и косвенно там, где пишет о выравнивании норм прибыли. С этой точки зрения, возвращение доходов от заграничных инвестиций, превышающих сами эти инвестиции, следует связать с законом, характеризующим само накопление т. е. с тем обстоятельством, что капитал вкладывается с целью присвоения растущей прибавочной стоимости. Эта прибавочная стоимость, естественно, возвращается к капиталисту. Она представляет собой более крупную величину также по той причине, что норма прибыли на капиталовложения за границей более высока, чем при внутренних инвестициях, даже и тогда, когда капиталовложения осуществляются в других капиталистических странах. В самом деле, и в этом случае вывоз капитала служит способом противостоять понижению нормы прибыли в более развитой капиталистической стране с более высоким органическим строением капитала, поскольку капитал направляется в страны, где степень интенсивности капитала (или его органическое строение) не столь высока, заработная плата ниже (пусть даже при более низкой производительности труда), а прибыли выше. Иным является уровень развития, и иными, следовательно, выступают издержки производства. Кроме того, как отмечает Добб<sup>3</sup>, вывоз капитала создает тенденцию к повышению нормы прибыли в стране-экспортере, поскольку уменьшает в ней объем капитала.

С другой стороны, даже если предположить неизменную действенность фактора конкуренции, ясно, что препятствия к выравниванию норм прибыли, к повсе-

---

<sup>1</sup> См.: A. K. Cairncross, *Home and foreign investment 1870—1913*, Cambridge University Press, 1953; H. Feis, *Europe the world banker*, New Haven, Yale University Press, 1930.

<sup>2</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, *Соч.*, т. 25, ч. I, гл. XIV, XX.

<sup>3</sup> См.: M. Dobb, *Economia politica e capitalismo*, p. 224.

стному распространению новой техники производства являются особенно значительными, в частности из-за различия общенациональных экономических условий, т. е. экономических и социальных структур. А раз сохраняются такого рода различия, сохраняется и дифференциальная прибыль.

Но, как подчеркивает В. И. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма», гигантского развития вывоз капитала достиг только в начале XX в.<sup>1</sup>, т. е. когда мир вступил в фазу монополистического капитализма, когда уже произошел отрыв «собственности на капитал от приложения капитала к производству»<sup>2</sup>, когда закон тенденции нормы прибыли к понижению и трудности прибыльного помещения капитала ощутимо дают почувствовать их последствия, когда предприятия приобрели гигантские размеры.

Очевидно, что тогда — и в еще большей мере ныне, по мере того как все более развивается этот процесс — к первоначальным условиям добавляются другие, позволяющие удерживать господство над рынком, сохранять различия в нормах прибыли и даже усиливать такие различия. В исследованиях, в том числе и современных, установлено, что заграничные филиалы предприятий, которые мы ныне называем «мультинациональными», пользуются особыми выгодами, обусловленными не только сокращением внутризаводских издержек, но также тем, что расходы на исследования и проектирование (т. е. более или менее постоянные расходы), а заодно немалая часть общих расходов (например, реклама и т. д.) ложатся преимущественно на материнскую фирму в качестве постоянных расходов, неизбежных на крупном предприятии. Когда же речь идет об участии в иностранных предприятиях, прибыли более высоки еще потому, что в них входит доход от использования патентов, технологических лицензий и т. п. Естественно, экономическая стратегия современного предприятия, как мы уже говорили, куда более сложна. Она нацелена на завоевание господства на рынке, что, если говорить о кратком периоде времени, может повлечь за собой продажу про-

---

<sup>1</sup> См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 356, 361.

<sup>2</sup> Еще раз сошлемся на блистательную гл. XV т. III «Капитала», особенно на то место, где говорится об избытке капитала.

дукции иностранного филиала по ценам, едва покрывающим или даже не покрывающим издержки, а следовательно, временное уменьшение прибыли в отдельных секторах или на некоторых предприятиях. Однако в целом, в масштабах всей интегрированной группы, даже когда речь идет о краткосрочном периоде, прибыли от заграничных капиталовложений высоки и возвращаются назад, к материнской фирме. Кроме того, уже проведенный анализ «направлений», которым следуют инвестиционные потоки, показывает, что и в наши дни они устремляются в ведущие или новые сектора, если дело касается капиталистических стран; либо в такие отрасли, как энергетика, добыча сырья и сфера услуг, когда разговор заходит о слаборазвитых странах, где, как правило, в этих отраслях прибыли также высоки.

Но ясно, и в свое время это подчеркивал еще Маркс, что капиталовложения в слаборазвитых странах, будь то политически подчиненные или формально независимые государства (если только речь шла не о новых государствах типа Канады), обеспечивают более высокую норму прибыли и эксплуатации и в силу другой формы эксплуатации, порождаемой разрушением еще существующих в этих странах докапиталистических способов производства и формированием вследствие этого системы неэквивалентных цен. Разрушение и разложение этих форм вызывалось уже вывозом товаров, произведенных капиталистическим способом, а следовательно, с более низкими издержками по сравнению с докапиталистическим ремесленным или феодальным производством. Уже в процессе вывоза товаров осуществлялось растущее поглощение произведенного прибавочного продукта, попавшего в сети торгового капитала на местах и — более опосредованно — через притягательное действие, которое крупный финансовый центр в метрополии, например Лондон, оказывал на докапиталистическое накопление, осуществляемое феодальными владельцами, земельными собственниками, компрадорской верхушкой и т. д. Вывоз капиталов направлен на консолидацию и закрепление подобной ситуации и способствует поддержанию экономически зависимого положения.

По мере развития империализма (до 1914 г.) эта форма эксплуатации, выполнив свою роль по разложению предшествующих форм и обеспечению политиче-

ского и экономического господства, упрочивается еще более во всех своих проявлениях и со всеми характерными чертами.

Но и в начальный период империализма вывоз капитала не направлялся исключительно или преимущественно в колониальные или слаборазвитые страны. Уже тогда, достаточно вспомнить данные, приводимые В. И. Лениным, он распределялся между капиталистическими странами, новыми странами и слаборазвитыми, более или менее зависимыми странами. Происходило это, в частности, потому, что при желании сохранить «колонии» или слаборазвитые страны в положении отсталости, т. е. в роли поставщиков сырья и «заповедных» рынков, вывоз капитала мог быть нацелен лишь на создание хозяйственных инфраструктур (железные дороги, шоссе) или предприятий в сфере услуг (банки, торговые дома и т. д.). Вывоз капитала не имел целью создание собственно производственных промышленных предприятий, за исключением тех случаев, когда капиталистов побуждала к тому разработка месторождений полезных ископаемых или военные мотивы. В этих случаях речь шла неизменно о промышленных предприятиях подразделения I, производящих средства производства, а не предметы потребления, т. е. те конечные товары, изготовление которых требует более высокого органического строения капитала.

Тем самым обуславливалось действие спирали отсталости, которая, как мы увидим, поныне выступает доминирующим аспектом экономики развивающихся стран — стран, которые еще не освободились окончательно от ига империализма, т. е. не избрали социалистического пути развития.

Во всяком случае, не подлежит сомнению — в чем, впрочем, мы уже убедились в ходе изложения, — что вывоз капитала не только остается характерной чертой современного империализма, но его значение и роль выросли, поскольку выросла интернационализация капитала и производства. Точно так же данные подтверждают, что и ныне поток возвращающихся на родину прибылей превосходит ежегодную утечку капитала, возмозимого за границу\*.

Тот факт, что направление вывоза капитала изменчиво, что в настоящий момент преобладающим может

оказаться вывоз его в другие капиталистические страны, а не в развивающиеся страны, что значительно вырос вывоз чисто финансового капитала и краткосрочные капиталовложения, что более быстрыми темпами развивается вывоз государственного, а не частного капитала, — все это частности, которые, если говорить о главных и коренных чертах, не опровергают существования самого этого явления, поныне характеризующего империализм. Эти частности, иначе говоря, обусловлены изменением других условий, о чем вскоре будет сказано, главнейшими из которых следует назвать освободительную борьбу народов развивающихся стран, существование мировой социалистической системы, развитие государственно-монополистического капитализма, неустойчивость, характерную для капитализма в период его общего кризиса. Экономическая суть вывоза капитала остается, во всяком случае, ясной и неизменной: это орудие увеличения нормы прибыли в метрополии, орудие господства и эксплуатации, обращенное в особенности против развивающихся стран.

#### **Международные монополии и раздел мира на сферы влияния**

Дальнейшее развитие и изменения (не затрагивающие, однако, существа явления) претерпели также две другие отличительные черты, включенные В. И. Лениным в определение империализма, а именно: возникновение международных монополистических объединений, делящих между собой мир, и завершение раздела земного шара между крупнейшими капиталистическими державами.

Разумеется, эти черты значительно видоизменились: процесс интеграции монополистического капитала расширился и приобрел новые формы. Он распространился на уровень предприятия, вызвал к жизни мультинациональные предприятия и предприятия, связанные между собой разнообразными способами: с помощью перекрестных и обычных участий, картельных соглашений и других форм взаимопроникновения. Мультинациональное предприятие, как мы уже видели, именуется так не потому, что означает общее участие в нем различных на-

циональных монополистических групп. Специфические соглашения между монополистическими группами разных стран, конечно, могут возникать, но мультинациональная компания в обычном современном значении представляет собой компанию, которая действует в нескольких странах (в каждой из них она может даже иметь отдельное оперативное руководство, наделенное определенной самостоятельностью и черпающее финансовые средства из местных источников), но стратегическое и финансовое руководство которой остается строго централизованным в руках национальной группы, возглавившей экспансию\*. Мультинациональная компания, иначе говоря, по-прежнему представляет собой форму монополистического проникновения и борьбы между монополиями, а не «равноправное сотрудничество и демократическое развитие». Она является плодом продолжения и совершенствования политики монополистического предприятия, которая была известна уже В. И. Ленину и которая, естественно, не исключает временных соглашений между монополиями для совместной эксплуатации определенных рынков, совместного использования тех или иных производственных процессов и т. д. и, уж конечно, не исключает расширения ведущей группы путем поглощения других групп независимо от их национальной принадлежности. Известно, что этот процесс интернационализации капитала особенно ускорился после 1960 г.: достаточно обратиться к примеру Италии. Процесс этот был облегчен, в частности, образованием таких «экономических объединений», как ЕЭС, ЕАСТ и им подобных. Тресты, картели и разнообразные другие формы международных соглашений о стабилизации цен, разделе рынков, ограничении взаимной конкуренции существуют ныне, как и в прошлом, хотя растущее неравенство в соотношении сил между разными капиталистическими странами (вследствие усилившегося действия закона неравномерного развития капитализма и господствующей роли империализма США) делает достижение таких соглашений зачастую весьма трудной задачей, сами соглашения — еще более нестабильными, а монополистическую конкуренцию — еще более острой.

Иными словами, как предвидел В. И. Ленин, диспропорции в развитии капиталистических стран и разных отраслей капиталистического хозяйства не только не



сократились, но и усугубились (достаточно вспомнить о такой животрепещущей проблеме наших дней, как мощная экспансия американского капитализма), а вследствие этого отнюдь не смягчилась борьба между монополистическими группами. Происходящая сейчас научно-техническая революция несет в себе тенденцию к еще большему ускорению процесса дифференциации; она непрерывно изменяет относительную важность источников получения энергии, использования сырья и отходов, порождает новую технологию и новые материалы, обостряя тем самым диспропорции и еще раз опровергая тезис Каутского о «рациональности и гармонии ультраимпериализма»<sup>1</sup>.

### **Противоречия между капиталистическими странами**

Внутри системы империализма продолжают, таким образом, развиваться противоречия интересов капиталистических стран, продолжается борьба за завоевание рынков, продолжает оказывать свое действие присущий капитализму закон неравномерного развития, влекущий за собой общее изменение соотношения сил между различными капиталистическими странами. Разумеется, сегодня эта проблема выступает иначе, чем в прошлом.

---

<sup>1</sup> См. также типичную для упомянутой точки зрения работу: Э. Денисон, Исследование различий в темпах экономического роста. М., «Прогресс», 1971. Разные темпы роста производства в десяти странах (и в том числе в Италии) рассматриваются в книге с узко технико-экономической точки зрения. По подсчетам Денисона, если принять за 100 доход на одного занятого в Соединенных Штатах, то соответствующий показатель составлял в 1960 г. 59 — в ФРГ, 40 — в Италии, 59 — во Франции, 65 — в Голландии, 58 — в Дании, 59 — в Норвегии, 61 — в Бельгии, 59 — в Англии. За вычетом Италии, разрыв между США и другими западными странами выглядел довольно единообразно. По расчетам Денисона получается, что повышение образовательного уровня способствовало росту дохода на душу населения на 15% в США, на 5% в Западной Европе в целом, на 12% в Англии; в пересчете на одного занятого эти данные составляли соответственно 22%, 6 и 17%.

См. также: P. Jallée, *L'imperialismo negli anni 70*, Milano, Jaco Book, 1969. Не углубляя проблемы, эта работа дает общую картину изменений в соотношении сил между странами и отраслями производства.

Из истории известно, что в этой борьбе за завоевание рынков и источников сырья капитал одной страны сталкивается с конкурирующим капиталом других стран. По мере развития стран борьба становится все более ожесточенной. Занимавшая господствующие позиции Англия сталкивается сначала с Францией, а затем с еще большей остротой — с Германией. На рынке товаров и рынке капитала применяются методы борьбы, характеризующиеся как «бесчестные».

Получают развитие тарифная война и демпинг, что уже само по себе предполагает существование монополистической структуры хозяйства. Термин «демпинг» был пущен в обиход Джозефом Чемберленом, который под впечатлением от неудержимого немецкого вторжения на мировые рынки после 1870 г. требовал введения протекционистских мер в Англии.

Техника демпинга, представляющего собой форму активного протекционизма, весьма проста. Предположим, что металлургическое предприятие производит 1000 т стали по цене 10 тыс. лир за тонну. Чтобы покрыть свои производственные издержки, это предприятие при продаже 1000 т стали должно выручить 10 млн. лир. Такую выручку можно получить, например, продав на внутреннем рынке 500 т по цене 13 тыс. лир за тонну и 500 т на зарубежных рынках по цене 7 тыс. лир за тонну.

Для того чтобы могла быть проведена подобная операция, необходимо, чтобы внутренний рынок был защищен таможенным тарифом, который не позволял бы иностранным конкурентам продавать сталь по цене ниже 13 тыс. лир за тонну, и чтобы одновременно на внутреннем рынке не оставалось своих, отечественных конкурентов, способных продавать ниже такой цены. Эта классическая форма приобрела различные разновидности проявления.

Торговая война влечет за собой более обширную войну за экономическое влияние вообще. Происходят столкновения колоссов — отдельных монополий. В определенные моменты более выгодным может оказаться заключение соглашений, которые приводят к распространению в международных масштабах тех сговоров, которые нам уже знакомы по анализу отдельных национальных систем капитализма. Это могут быть соглашения о ценах (например, на зерно или другие сельскохозяйственные

продукты), могут быть и соглашения о создании международных картелей или трестов. По вопросу о таких соглашениях и международных трестах существует довольно обширная литература<sup>1</sup>.

Из имеющихся публикаций явствует, что более 50% мирового производства охвачено международными картелями.

Сверх того происходит своеобразная интернационализация капиталов. Крупнейшие монополистические группы оказываются связаны между собой. Американская «Дюпон де Немур» и английская «Интернэшнл кемикл индастриз» были тесно связаны с немецкой «ИГ Фарбен»; банкирские дома Ротшильдов или Морганов имеют связи повсюду. Такие связи не перестают действовать даже во время войны. Это обнаружилось во время как первой, так и второй мировой войны<sup>2</sup>.

Тенденция к заключению подобных соглашений сталкивается, однако, с другой закономерностью, выявленной марксизмом (и особенно В. И. Лениным), а именно неравномерным, скачкообразным развитием капитализма как в масштабах промышленных отраслей, так и отдельных стран. Разные темпы развития изменяют соотношение сил и побуждают периодически предпринимать все новые пересмотры установленных квот, цен, рынков и политического влияния.

Закон *неравномерного развития капитализма* имеет огромное значение в экономическом развитии и истории человечества.

Капитализм обнаруживает неравномерность развития во всех областях. Отдельные предприятия в конкурентной борьбе либо увеличиваются, либо погибают; разные отрасли развиваются разными темпами: благодаря открытиям науки возникают новые предприятия и приходят в упадок другие, старые. Семьдесят лет назад нефть служила лишь источником света в керосино-

---

<sup>1</sup> См.: R. Lewinson, *Trusts et Cartels dans l'économie mondiale*, Paris, Librairie de Medicis, 1950; W. Plummer, *International Combines in Modern Industry*, N. Y., 1958; Watkins, *Stockings, Cartels in Action*; UNO. Dep. of Economic Affairs, *International cartels*, N. Y., 1947.

<sup>2</sup> См.: J. Reimann, *Patents for Hitler*, London, Gollancz, 1946.

вых лампах, ныне атомная энергетика грозит свергнуть с трона и, следовательно, экономически обесценить огромные капиталовложения в традиционные источники энергии. Натуральный шелк переживает кризис перед лицом искусственного шелка и других волокон химического происхождения и т. д. История показывает, как происходит изменение позиций относительного могущества отдельных национальных хозяйств. В начале прошлого столетия над миром господствовала Англия. Цивилизация XIX в. опиралась на сочетание уголь — железо; английская же промышленность к этому времени достигла своего высшего развития; статистические данные неопровержимо доказывают, что в области добычи угля и производства железа Великобритания занимала почти монопольное положение. Затем ситуация стала изменяться. Первый серьезный удар по английскому превосходству был нанесен появлением капиталистической Германии, присутствие которой на мировых рынках стало ощутимым после 1870 г. Общеизвестно, что англо-германское соперничество представляло собой ведущее противоречие целой эпохи международных отношений, завершившейся взрывом первой мировой войны. Известно, что старый Джо Чемберлен бил тревогу по поводу «бесчестной» германской конкуренции и выдвинул уже к 1890 г. требование перейти от «свободной торговли» (free trade) к протекционизму.

Бурное развитие Соединенных Штатов, обусловленное, в частности, войнами на Европейском континенте, выводит на сцену новую экономическую силу, стремящуюся установить свою гегемонию. Но тем временем развиваются и другие страны: Италия, Япония. Мировая экономика находится в непрерывном движении, и этим вызываются более или менее существенные перемены в соотношении сил. Возникают случайные группировки, более или менее прочные союзы. Но, как справедливо указывает В. И. Ленин, вплоть до того момента, пока эти перемены в соотношении сил находили выход в завоевании тем или иным национальным капитализмом новых частей мира, процесс развития влек за собой колониальные войны и войны между отдельными странами, но не вызывал с неизбежностью мировых капиталистических войн. Однако с того времени, когда раздел мира завершен, — а именно это отличает фазу империализ-

ма, — процесс роста наталкивается уже не на «дротик пещерного человека», как выразился Кардуччи: противником становится капиталистическая держава, развивающаяся более быстрыми темпами. Поэтому перемены в соотношении сил порождают антагонизмы между империалистическими государствами. И когда эти антагонизмы становятся более острыми, у них нет другого выхода, кроме обращения к силе, т. е. к войне.

«...На почве капитализма, — справедливо говорит В. И. Ленин, — какое могло быть иное средство, кроме войны, для устранения несоответствия между развитием производительных сил и накоплением капитала, с одной стороны, — разделом колоний и «сфер влияния» для финансового капитала, с другой?»<sup>1</sup>. Иными словами, капитализм в империалистической фазе с неотвратимостью стремится к развязыванию войны.

Тезис В. И. Ленина пытались опровергнуть немалое число авторов. Упомянем среди них Роббинса, автора книги «Экономические причины войны». Тот, кто перечитает сегодня эту книгу, написанную в 1939 г., и вспомнит о событиях недавнего прошлого, не может не заметить, что «опровержение» настолько слабо, что превращается в подтверждение. Не случайно сам автор отрекся от этой работы.

В самом деле, наиболее надежное подтверждение дает история. Статистические данные о производстве главных видов продукции — угля, железа, стали, нефти — свидетельствуют об изменениях в соотношении экономических сил, которые происходили в прошлом и которые происходят сейчас.

Причем это движение не прекращается и тогда, когда по завершении войны кажется бесповоротно установленным новое господство, а старые противники наголову разбиты. Восстановление германской экономики после первой мировой войны произошло довольно быстро, чему, впрочем, помогал международный, особенно англо-американский финансовый капитал, заинтересованный в вывозе капитала. Да и в период после второй мировой войны, в начале которого гегемония США казалась абсолютной, мы начиная с 1945 г. наблюдаем непрерыв-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 396.

ное изменение соотношения экономических сил, «чудодейственное» восстановление капиталистической Германии и Японии.

Не думаю, что нужно специально останавливаться на этой теме, с которой, разумеется, знаком каждый, кто хоть немного следит за жизнью современного мира. В наши дни ни один учебник истории не объясняет развязывание первой мировой войны покушением в Сараеве (а не противоречиями английского и германского капитализма) или начало второй — «данцигским вопросом». Что, возможно, понимается не всегда вполне отчетливо, так это «необходимость» войны при капитализме, достигшем стадии империализма.

В самом деле, утверждается, что войны существовали всегда, что они присущи не только нынешней фазе империализма и даже не только капиталистическому способу производства вообще. Однако если мы подвергнем действительность более внимательному анализу, то убедимся, что нынешние так называемые империалистические войны обладают особыми отличительными чертами и представляют собой неотвратимое следствие капиталистического способа производства, достигшего своей последней стадии — стадии империализма. Это обусловлено целым комплексом явлений. Ведь в диалектическом процессе формирования действительности то, что было следствием, становится причиной, а то, что служило причиной, превращается в следствие. Так, конкуренция, подготовка войны, ведущая к развитию индустрии вооружений с сопутствующими ей интересами, уже сами по себе становятся причиной очередной войны. Поиски рынков, попытки затормозить понижение нормы прибыли, отсрочить начало кризиса (если присмотреться, капиталистические войны чаще вспыхивают в начале или в конце депрессии) — все это факторы, выступающие в качестве следствий и причин новых войн. Точно так же следствием и причиной войны является автаркия, т. е. политика, при которой капиталистические государства в предвидении войны стремятся обеспечить все необходимые виды производства внутри собственной страны.

Всегда ли верен такой взгляд на историю?

По сути дела, следует ответить утвердительно, хотя, как уже было сказано, общие условия существования

империализма изменились и в результате изменились также проявления его характерных черт. Что касается тех специфических условий эпохи общего кризиса капитализма, то мы уже говорили, что в качестве первоочередной задачи перед руководящими капиталистическими кругами встает задача спасения империализма как системы. Однако и этот процесс имеет свою протяженность во времени. Указанная задача, иначе говоря, не выступает сразу же в сознании руководящих кругов во всей своей безотлагательности и жизненной важности, хотя тотчас же после Октябрьской революции Антанта и вмешалась, чтобы задушить в колыбели советский строй, а после провала этой попытки был создан «санитарный кордон» — цепь антисоветских государств от Балтийского до Черного моря, и была потоплена в крови венгерская революция.

Слишком сильными оставались противоречия между капиталистическими державами Европы, тогда еще относительно прочно ощущавшими свою традиционную мощь, и, с другой стороны, еще не получил должной оценки, с точки зрения исторического значения и военно-экономической силы, факт образования Советского государства, которое с помощью пятилетних планов гигантски будет развивать свое могущество<sup>1</sup>. Вместе с тем если мы поразмыслим немного над историей капиталистической системы и ее развитием после 1914 г., то сразу же заметим, что непосредственно за первой мировой войной последовал период экономического хаоса, серьезного обнищания масс, инфляции и кризисов. После 1924 г. во многих капиталистических странах наблюдается период относительной стабилизации с помощью которой предпринимаются попытки вернуть в «норму» экономические отношения. Стабилизируются валюты, делаются попытки восстановить в международной торговле «узаконенную» конкуренцию (т. е. такую, которая позволяла бы избегать наиболее скандальных форм валютного демпинга), развивается производство. Но эта фаза относительной стабилизации длится недолго, и на протяжении ее — если рассматривать капиталистический

---

<sup>1</sup> Английским министерством иностранных дел, как известно, публикуются документы соответствующего периода, из которых с определенностью явствует, что такая недооценка имела место.

мир целиком — отнюдь не исчезают признаки упадка и острых противоречий: огромная масса постоянно безработных свидетельствует о нарушении нормального хода дел.

Кризис 1929—1933 гг. влечет за собой новый период экономического и политического хаоса. По длительности он превосходит предыдущие кризисы; на этот раз он более интенсивен, чреват более серьезными экономическими и политическими последствиями и оказывает также большее влияние на развитие экономической теории.

Кризис носит всеобщий характер: им поражены все капиталистические страны, а еще дольше от него страдают слаборазвитые аграрные или полуаграрные страны. Это произошло, в частности, потому, что правящие группы финансового капитала противятся падению цен — явлению, посредством которого в ходе кризиса восстанавливается равновесие на новой основе. При этом предохранительные клапаны в виде новых сфер сбыта, новых рынков (упоминавшихся Марксом еще в «Манифесте») быстро изнашиваются.

В заключение великого кризиса не происходит полного восстановления экономики: вспыхивает вторая мировая война с ее известными последствиями. Общий кризис капитализма усугубляется. Наиболее значительное явление, отличающее этот период, который может быть охарактеризован как второй этап общего кризиса, состоит в укреплении и расширении социалистической системы производства, в образовании обширного социалистического рынка, который кладет конец существованию единого капиталистического мирового рынка и заставляет почувствовать свое влияние в третьих, развивающихся странах. Утверждение новой, социалистической экономической системы оказывает мощную поддержку национально-освободительной борьбе зависимых стран. В эти годы независимость завоевывают Индия, Бирма, Индонезия, арабские страны, страны Африки; возникает, иначе говоря, обширная зона, в которой экономическое влияние господствующих капиталистических держав оказывается ограниченным.

После второй мировой войны, таким образом, положение существенно меняется. С одной стороны, мы имеем уже не одно государство, а целую систему социализма, с другой стороны — капиталистическую систему,



внутри которой колоссально выросли противоречия: их суммарным выражением (особенно в первое послевоенное время) служит подавляющее превосходство экономического и военного могущества Соединенных Штатов над всеми остальными государствами Запада<sup>1</sup>. В обескровленной войной Европе угроза для империализма серьезна, и Черчилль не скрывает этого в своей фултонской речи. Учитывая мощь Советского Союза, уже невозможно удушить новые государства, перешедшие в орбиту социализма, подобно тому, как это было сделано с Венгрией в 1919 г. Единственная остающаяся возможность — и ее-то берутся использовать Соединенные Штаты — состоит в том, чтобы сдерживать продвижение социализма, воссоздать немецкий опорный рубеж в западной части Германии, помочь процессу капиталистической реконструкции и реставрации власти финансового капитала в европейских странах с помощью плана Маршалла и развязать холодную войну, шантажируя атомной угрозой. Развитие начинается с новой точки. С одной стороны, возобновляют свое действие законы, присущие капиталистическому развитию, как уже не раз отмечалось в ходе нашего изложения. Экономическое и политическое могущество США, продолжая, как мы видели, оставаться доминирующим, уже не обладает подавляющим превосходством по отношению к другим капиталистическим странам, развивающимся более высокими темпами: Японии, Германии и в известном смысле также Италии, Франции, Англии и образующимся объединениям капиталистических стран, таким, как ЕЭС. С другой стороны, не исчезают противоречия между капиталистическими странами, более того, эти противоречия имеют тенденцию обостряться, проявляясь и в попытках общей защиты от американского проникновения, и в борьбе против конкуренции, особенно японской и западногерманской. Закон неравномерного развития возобновляет, таким образом, свое действие\*. В силу складывающейся ситуации и благодаря экономическим успехам социалистических стран подходит к концу и сама холодная война: на смену ей приходит «мирное соревнование».

---

<sup>1</sup> См.: A. Presenti, Il Piano Marshall, *Critica economica*, 1948, gennaio.

Таким образом, сама проблема империалистической войны выступает отчасти по-новому, и не потому, что изменилась агрессивная природа империализма или смягчились его противоречия, а потому, что изменились условия. С одной стороны, новые, обладающие чудовищной разрушительной силой виды оружия могли бы привести к уничтожению большей части человечества, особенно в странах, наиболее развитых с экономической и культурной точки зрения. С другой стороны, главное противоречие между империализмом и социализмом остается, но соотношение сил меняется в пользу социализма и сил, которые его поддерживают. В такой обстановке более выгодным оказывается избегать перерастания противоречий между ведущими капиталистическими странами в войну между ними. Поэтому производство вооружений составляет важную (но не совершенно необходимую, как утверждают многие) часть экономики империализма: оно используется одновременно и как экономический стимул для увеличения избыточной прибавочной стоимости, и как фактор устрашения на случай войны против социалистического блока, и в войне «сдерживания», т. е. с целью сохранения зоны господства империализма в нынешних пределах, сохранения status quo. Но и этот результат является исторически недостижимым, несмотря на все усилия и временные успехи империализма, как это доказывает славный пример Вьетнама.

Опасность третьей мировой войны поэтому по-прежнему остается, и особую угрозу представляют существующие ныне крупные очаги трений, типа очага на Ближнем Востоке. Однако разрушительные свойства новых типов оружия, изменившееся соотношение сил между капитализмом и социализмом, рост сознания и борьбы народных масс за мир — все это может заставить империализм примириться с ожидающими его историческими поражениями, лишая его возможности развязать мировую войну.

Этот результат, естественно, может быть достигнут только при постоянной бдительности и активной защите мира.

## ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКИМИ И СЛАБОРАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ

Как уже говорилось, со времени выхода в свет работы В. И. Ленина в разделе мира на сферы влияния произошли большие сдвиги. Обобщенно говоря, эти изменения сводятся к сужению территориальной сферы империализма и, следовательно, империалистического хозяйства благодаря возникновению и развитию социализма и социалистической системы хозяйства, подъему национально-освободительного движения, сбрасывающего иго колониальной эксплуатации, и образованию национальных государств, получивших возможность вступить на социалистический путь развития и пользоваться экономической и политической поддержкой социалистической системы. Произошел также сдвиг в соотношении сил между различными странами в рамках империалистической системы, и внутри нее образовались общие сферы влияния. Однако все эти изменения затрагивают лишь *условия*, в которых действует империализм, но не его базис и законы развития. Они сужают возможности империализма как системы, не меняя его природы, определяют формы эксплуатации, отношения капиталистических стран между собой и со слабо-развитыми странами, но не их сущность.

Распространение социалистической системы в результате социалистических революций в ряде стран нанесло сильнейший удар по системе империализма. Произошел колоссальный сдвиг в соотношении сил, среди империалистических стран далеко вперед выдвинулись Соединенные Штаты Америки, занявшие ведущее положение в системе империализма. Но если в сферу влияния Соединенных Штатов входит весь империалистический сектор мира, то все же меньшие сферы влияния сохранили и традиционные капиталистические государства: Англия, Франция, а также ФРГ и Италия. Чтобы убедиться в этом, достаточно проследить,

какие страны проводят и какие не проводят девальвацию за девальвацией в господствующей державе. Реальный раздел империалистического мира на сферы влияния и противоречия между капиталистическими странами не ушли в прошлое, но их проявления сдерживаются необходимостью классовой солидарности перед лицом угрозы, которую представляет для них международное антиимпериалистическое революционное движение, т. е. перед лицом основного противоречия современности — противоречия между капитализмом и социализмом. Сейчас главная задача правящих кругов всех империалистических стран, и в первую очередь их лидера — Соединенных Штатов, заключается в сохранении сферы, удерживаемой империализмом.

Существование социалистических стран и революционной борьбы за национальное освобождение, приведшей к возникновению национальных государств, ставит пределы империалистической эксплуатации слаборазвитых стран и вызывает ее видоизменения, но не меняет ее сущности, известной уже при жизни В. И. Ленина.

Это одна из важнейших экономических и политических проблем нашего времени, одна из тем, привлекающих наибольшее внимание. О слаборазвитости, которая гнетет эти страны в силу империалистической эксплуатации, использовавшей раньше только грубые методы, а теперь чередующей столь же грубые методы (локальные войны, государственные перевороты, поддержка реакционных правительств, различные формы неоколониализма и т. п.) с методами экономического принуждения, приходится писать даже экономистам, не связанным с марксизмом<sup>1</sup>. Но лучшее освещение этого явления, вскрывающее его глубинные причины, мы находим в обширной марксистской литературе<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Достаточно упомянуть: G. Myrdal, *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli, 1959; V. Maramba, *Saggio sullo sviluppo economico dei paesi arretrati*, Torino, Einaudi, 1961.

<sup>2</sup> Здесь стоит упомянуть лишь P. Baran, *Il surpbes economico e la teoria marxista dello sviluppo*, Milano, Feltrinelli, 1962; прекрасный сборник статей: G. Arrighi, *Sviluppo economico e sovrastrutture in Africa*, Torino, Einaudi, 1969; интересная работа: Andre Gunder Frank, *Capitalismo e sottosviluppo in America Latina*, Torino, Einaudi, 1969, которая, возможно, излишне генерализирует причины отсталости, присущие лишь истории Латинской Америки, но вносит большой вклад в теорию вопроса.

На наш взгляд, нереалистично применять к странам определение «слаборазвитых» на основании одного лишь дохода на душу населения и зачислять в отсталые страны, имеющие доход на душу населения ниже мирового уровня, или, вслед за публикациями ООН, считать развитыми только страны Северной Америки, Западной Европы, Японию, Новую Зеландию и Южную Африку. При таком «количественном» подходе понятие «слаборазвитой страны» становится бессодержательным, так как не учитывает социально-экономической структуры той или иной страны. Марксистское определение слаборазвитых стран предполагает учет не только количественных данных, но и базисных отношений, т. е. господствующих общественных отношений, характера производства и т. п. Еще более вводит в заблуждение переименование «слаборазвитых» стран в «развивающиеся». Это определение, которое может иметь смысл для некоторых европейских стран, уже являющихся капиталистическими, совсем не подходит для других стран, пребывавших на положении колоний и обычно называемых «третьим миром». Это определение игнорирует порождаемую империализмом отсталость и поддерживает тезис о возможности преодолеть отсталость, оставаясь в рамках империализма, посредством организации международной «помощи».

Из этого ясно следует, что, изучая отношения между господствующими империалистическими и слаборазвитыми странами, необходимо принимать во внимание разнообразие конкретных условий и большие различия в степени отсталости. Хотя очень неточное выражение «третий мир» широко применяется, не существует «третьего мира» с едиными чертами и проблемами. Одинаковых условий нет даже в пределах одного континента: будь то Южная Америка, Африка или Азия. Отвлекаясь от многих различий, можно выделить несколько групп: слаборазвитые страны Латинской Америки, имеющие свою историю и особые проблемы, арабские страны, дальше других продвинувшиеся по пути завоевания независимости, страны Африки, страны Юго-Восточной Азии и т. д. Во всяком случае, не забывая обо всех различиях в степени развития антиимпериалистической борьбы и отвергая излюбленные буржуазными экономистами общие определения «отсталости», ос-

нованные на одних количественных показателях, мы констатируем, что все эти страны в большей или меньшей степени сближает ряд общих черт, которые выражают их отсталость и которые служат реальной основой империалистической эксплуатации, наблюдаем ряд средств и методов эксплуатации, к которым империализм все еще прибегает почти повсеместно.

Слаборазвитые страны характеризует ограничение современной по формам производственной деятельности рамками нескольких отраслей, главным образом сельского хозяйства и производства сырья, а не обрабатывающей промышленности, но и в этих отраслях наблюдается засилье монополистического иностранного капитала, преимущественно американского, который вытесняет английский, французский, бельгийский и т. д. капитал<sup>1</sup>. Кроме того, эти страны характеризует отсутствие межотраслевых производственных связей; развита лишь сфера услуг, но и та находится в руках иностранного капитала<sup>2</sup>. Причем та или иная «национализация» в сфере услуг в некоторых странах существенно дела не меняет. Понятно, что засилье иностранного капитала наблюдается хотя и всюду, но не в равной степени. Слаборазвитые страны неизбежно попадают в кабалу к промышленным (империалистическим) странам, получая от них промышленные товары и сбывая им свою сырьевую продукцию. Поэтому накопление капиталистического типа в этих странах крайне затруднено; даже тот прибавочный продукт, который в недостаточном количестве выкачивают и присваивают местные правящие круги, как правило, по экономическим и политическим причинам экспортируется за границу. Получается порочный круг. Чтобы покончить с отсталостью, надо увеличить производительность труда. Повышение производительности труда зависит от развития внешнеэкономических связей, от крупных капиталовложений и

---

<sup>1</sup> В 1933 г. хлопок составлял почти 85% общего экспорта Египта. В 1955 г. джут и хлопок составляли 75% экспорта Пакистана. Медь и нитраты составляли в 1954 г. почти 78% экспорта Чили. 91% экспорта Цейлона составляли чай, каучук, кокосовый орех и т. п. См. также: Slobodan Brankovic, *Il problema dei paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli, 1959.

<sup>2</sup> См.: P. Jaleé, *Il saccheggio del terzo mondo*, Milano, Jaca Book, 1969, и *Imperialismo negli anni 1970*.

накопления, которые возможны лишь при условии высокого дохода на душу населения и высокой производительности труда. И, наконец, ограниченный прибавочный продукт почти везде попадает в руки паразитических докапиталистических слоев или представителей торгового капитала, которые его непродуктивно потребляют или переводят за границу. Такая обстановка позволяет империализму не только поддерживать политические условия слаборазвитости, оказывая поддержку марионеточным правительствам, но и прибегать к классическим экономическим орудиям эксплуатации. Помимо присвоения прибавочной стоимости, полученной путем капиталистической эксплуатации на основе экспорта капитала, он присваивает прибавочный продукт, произведенный вне капиталистического сектора, на основе неэквивалентных цен и господства в банковской системе.

В обширной марксистской литературе по этому вопросу отмечается, что империалистическая эксплуатация слаборазвитых стран всегда происходит посредством:

— политического противодействия самостоятельному развитию стран путем военной и экономической помощи, предоставляемой зависимым правящим группировкам, путем прямого вмешательства или подготовки государственных переворотов в тех странах, где у власти стоят прогрессивные правительства, путем насаждения коррупции, препятствующей или затрудняющей необходимые аграрные реформы, создание национальных производственных предприятий и т. д., короче говоря, путем системы мер, получивших название неокOLONиализма<sup>1</sup>;

— экономического контроля над основными средствами производства этих стран;

— системы цен, которая делает неблагоприятными для слаборазвитой страны условия торговли<sup>2</sup>;

---

<sup>1</sup> Примеров тому много, они в изобилии приводятся в обширной литературе, здесь сошлемся только на: K. N. K r u m a h, *Neocolonialism; the Last Stage of Imperialism*, N. Y., Internat. Publishers, 1966.

<sup>2</sup> Во всех упомянутых публикациях приводятся данные о постоянном ухудшении условий торговли между слаборазвитыми и развитыми империалистическими странами. Здесь сошлемся на одну из них как новейшую и принадлежащую перу автора немарксиста: B e l a B a l a s s a, *La prima parte del decennio de sviluppo: sviluppo*,

— экспорта капиталов и системы финансирования, увеличивающей бремя задолженности и приводящей к инфляции.

Объем прямых капиталовложений США в Латинской Америке (на конец года) приведен в табл. 1.

Таблица 1

Год	Индекс общей величины капиталовложений (1919=100)	Сельское хозяйство	Добывающая промышленность (без нефти)	Нефть	Обрабатывающая промышленность	Предприятия общественного пользования	Торговля	Прочее
из 100% объема на каждый год								
1919	100,0	25,2	33,2	16,4	4,2	15,7	3,6	1,7
1929	177	23,2	20,8	17,5	6,6	25,2	3,4	3,3
1940	139,4	13,0	18,5	20,6	7,6	34,7	3,0	2,7
1946	153,2	13,4	16,6	22,9	13,1	30,2	2,4	1,5
1950	238,2	11,0	13,3	29,7	16,5	22,0	5,1	2,4
1957	425,3	*	14,1	35,9	19,2	14,6	6,1	10,1
1966	577,1	*	11,3	30,0	31,2	6,4	11,7	9,3
1966 **	—	*	—	14,5	38,4	8,4	12,7	25,7

\* Включено в графу «Прочее».

\*\* Все латиноамериканские страны, кроме Венесуэлы. Источники: «US Department of Commerce»; «Office of Business Economics, Survey of Current Business XXXVII», January, 1958, September, 1966, 1967, September (данные за 1919—1950 гг.).

Источник: F. Stirton Weaver, The Dynamics of US Investment in Latin America, Science and Society, 1969, Winter.

Совершенно очевидно, что изменения, затронувшие условия, в которых действует империализм, имеют большое экономическое значение и создают обстановку, резко отличающуюся от той, которая предшествовала первой мировой войне. Не случайно марксистская политэкономия определяет период развития империализма после 1914 г. вследствие возникновения социалистиче-

commercio e bilancia dei pagamenti dei paesi arretrati, 1960—1965, Moneta e credito, 1968, № 3.

В этой статье показано, что в рассматриваемый период происходило замедление темпов развития, особенно в африканских странах, так что разрыв увеличился еще больше; что экспорт из остальных стран в 1955—1960 гг. по объему увеличился на 27%, но по стоимости лишь на 16%; и, хотя за период 1960—1965 гг. наблюдалось увеличение экспорта на 36% и по объему и по стоимости — в результате более или менее устойчивых цен на продукты экспорта, условия торговли за тот же срок ухудшились еще на 2%, так как на 2% возросли цены на товары импорта в слаборазвитые страны.



ской системы, подъема национально-освободительного движения и обострения внутренних противоречий империализма как эпоху общего кризиса капитализма.

Но признание того, что капитализм переживает общий кризис не равносильно признанию его автоматического краха или его неспособности к дальнейшему развитию и обреченности на застой и регресс, а тем более признанию того, что изменилась сама природа империализма. В. И. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» воздерживался от подобных утверждений по отношению к империализму до 1914 г. Но и впоследствии ученые-марксисты, говоря об эпохе общего кризиса капитализма, понимали ее только как период растущей *неустойчивости* системы, как эпоху прорыва в мировом капиталистическом хозяйстве, нарушения равновесия, существовавшего до 1914 г., как период обострения диспропорций, усиления переходного характера империализма — кануна социалистической революции, как период изменения внешних условий, в которых действует империализм, и обострения его внутренних противоречий. Но они никогда не рассматривали общий кризис капитализма как период его неизбежного застоя и экономического упадка.

Приведенное здесь определение предполагает, что основные признаки империализма, указанные В. И. Лениным, сохраняют — как об этом свидетельствуют факты — свое содержание, хотя иногда проявляются в новой форме. Это относится и к эксплуатации слаборазвитых стран: она все чаще принимает вид экономической эксплуатации, а не политической зависимости, т. е. больше проявляется на уровне базиса, чем на уровне надстройки. Различный уровень технического и общеэкономического развития так называемых слаборазвитых и развитых империалистических стран, выражающийся в различном уровне производительности труда, является таким образом, экономической основой продолжения эксплуатации и усиления отсталости, чему дополнительно способствует так называемая «утечка мозгов»<sup>1</sup>. Нельзя

---

<sup>1</sup> «Утечка мозгов» достигает тревожных цифр. За 17 лет «индустрия науки» ввезла в США 97 тыс. ученых, из которых 53 тыс. происходят из слаборазвитых стран, остро нуждающихся в специа-

вырваться из тисков отсталости, оставаясь в рамках капиталистической системы; необходимо покончить с реакционными политическими и экономическими общественными институтами и встать на социалистический путь развития. Несомненно также и то, что по этой объективной причине борьба слаборазвитых стран за освобождение от эксплуатации имеет огромное революционное значение и будет все больше способствовать выпадению новых стран из сферы империализма. Но сама по себе она не означает краха капитализма, империализма. У империализма много выходов, поэтому решающий кризис — крах империализма должен созреть в недрах самой капиталистической системы, вследствие развития внутренних противоречий империализма, вследствие революционных действий рабочего класса, который представляет главный субъективный фактор свержения капиталистического строя.

Обратимся поэтому снова к внутренним изменениям в структуре капитализма и империализма, происшедшим за последние 50 лет.

Одно из них и главное, представляющее важнейшую характеристику империализма эпохи общего кризиса капитализма — это достигшее грандиозных размеров и потому изменившееся по характеру явление, определенное В. И. Лениным в самом начале его развития, а именно государственно-монополистический капитализм.

---

листах. За последние 6 лет цифра возросла до 53 666, из которых 10 686 — математики, физики, биологи, биомедики и т. д., 27 тыс. — инженеры и 15 103 — врачи.

# ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ — ПОСЛЕДНЯЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В ФАЗЕ ИМПЕРИАЛИЗМА

## Общие предпосылки

Рассмотрим теперь наиболее важное явление нашего времени: государственно-монополистический капитализм. Это сложное явление, вызывающее множество дискуссий в последнее время, особенно среди марксистов: здесь достаточно вспомнить конференции ученых-марксистов в Берлине, Шуази-ле-Руа и Праге. Мы полагаем, что необходимо сначала рассмотреть это явление в его историческом формировании и разнообразных аспектах, чтобы затем прийти к определению, которое способно было бы выразить его современное существо. Мы считаем, кроме того, что следует неизменно придерживаться марксистского метода исследования и всегда исходить из изменений в капиталистическом способе производства.

Что касается исторического аспекта, то мы сразу же должны сказать, что явление государственно-монополистического капитализма в том виде, в каком оно предстает ныне, нельзя смешивать с отдельными актами экономической политики и даже со всей совокупностью координированных актов такой политики. Это явление, специфически присуще нынешней фазе империализма, эпохе общего кризиса капитализма. В самом деле, государство — высшая форма организации определенного общества — всегда вмешивалось в хозяйственную деятельность общества, чтобы направлять ее развитие в соответствии с интересами господствующего класса как до, так и после капитализма\*. Да иначе и быть не могло: самоочевидно, что государственное вмешательство становится более рельефным в периоды юности и старости каждого общественного строя.

Иначе говоря, организация общества в своих различных формах и в своей высшей форме — государстве — всегда есть выражение, как нас учит К. Маркс и как мы

уже отмечали раньше, экономического базиса, но, в свою очередь, всегда воздействует на базис через посредство диалектического взаимоотношения и более или менее интенсивного взаимодействия. В качестве общего правила можно сказать, что действие *надстройки* на базис становится сильнее, когда определенная общественная форма приходит в упадок: тогда предпринимаются попытки остановить этот упадок; история дает тому много примеров. В интересах читателя следует, однако, точнее выяснить понятие надстройки. Надстройкой в широком смысле являются все те институты, которые не участвуют непосредственно в процессе производства \*. При капиталистическом строе надстройка, таким образом, представлена всеми теми орудиями и инструментами, которые дают капиталисту возможность осуществлять в различных формах непрямую эксплуатацию для увеличения массы прибавочной стоимости, присваиваемой им вне прямых отношений эксплуатации на предприятии, а вместе с тем и возможность ускорять процесс накопления. Подобные инструменты или институты многочисленны и выражают власть капитала над обществом: свое самое законченное выражение они имеют в государстве, являющемся, как мы видели, высшей формой организации каждого определенного общества. Анализ совокупного воздействия надстройки на базис, особенно с помощью такого инструмента, как государство, составляет объект той отрасли политэкономии, которую называют финансово-экономическая политика.

Капиталист и в эпоху свободной конкуренции мог использовать многочисленные формы непрямой эксплуатации и осуществлять с помощью государственного вмешательства перераспределение национального дохода в свою пользу. Достаточно вспомнить факт, приводившийся Марксом и подчеркиваемый современными экономистами — теоретиками несовершенной конкуренции. Он заключается в том, что капиталист всегда обладал более или менее сильной властью над рынком и в рамках этой власти занимал господствующие позиции по сравнению с другими конкурентами. Следует иметь в виду также, что могущество капиталиста, выраженное в «капитале», уходит корнями в совокупность отношений капиталистического базиса (капиталист, иначе говоря, мог быть также получателем

земельной ренты, если являлся одновременно землевладельцем; мог пользоваться более легкими условиями получения кредита, если одновременно был банкиром или имел связи с кредитными институтами и т. д.). Что касается государства, то и тогда экономическая политика, оперируя, например, таможенными пошлинами или орудиями налоговой системы, не только способствовала перераспределению дохода в пользу капиталистов, а следовательно, по существу, увеличению прибылей по сравнению с доходами других социальных слоев — землевладельцев, потребителей (в большинстве своем рабочих и служащих) и т. д., — но и создавала особо благоприятные условия для одних капиталистов по сравнению с другими.

Однако, по крайней мере в теории, исходной была предпосылка, что обращение к внепроизводственным орудиям эксплуатации и присвоения прибавочной стоимости в равной мере конкурентным образом доступно и возможно для всех капиталистов; что так называемой внешней экономией могут пользоваться все и что государство в отношениях между капиталистами должно быть нейтральным, т. е. не нарушать естественный ход событий. Поэтому и общая экономическая политика, и, более узко, политика в области налогов должна была руководствоваться принципом возможно меньшего препятствования силам, действующим на рынке и создающим в тенденции своим действием наилучшее экономическое равновесие. Подобный принцип, присутствовавший в теоретическом плане (естественно, в академической политэкономии) уже в начале бурного развития капитализма, продолжал жить вплоть до первой мировой войны, а у многих авторов в силу инерции и позже. Финансовой деятельностью государства, а следовательно, и его финансовой политикой занимается наука о финансах; именно в рамках этой науки мы исследовали эволюцию понятия финансовой деятельности<sup>1</sup>. Можно вспомнить, что в Италии, стране, где изучение государственных финансов получило особое развитие и теоретическую глубину, еще в 1929 г. Эйнауди в своем классическом исследовании «Вклад в разработку

---

<sup>1</sup> См.: A. Pesenti, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*, Roma, Edizioni, 1968.

оптимального налога» определял «оптимальный» налог как «нейтральный»<sup>1</sup>. «Нейтральными» должны были быть и деньги.

Короче говоря, процесс капиталистического накопления должен был вытекать из непосредственного создания прибавочной стоимости в капиталистических отношениях на предприятии. Внепроизводственные формы морально осуждались господствовавшими тогда «либерристами», да и меньше использовались, в частности потому, что были более открыты для большого числа капиталистов. С другой стороны, эти формы были менее важными и менее необходимыми, так как норма прибыли была еще высока, капиталистическая экономика находилась на подъеме.

Так происходило капиталистическое развитие Англии, ибо в Германии, а еще в большей степени в Италии процесс накопления, как мы уже упоминали, с самого начала осуществлялся с помощью внепроизводственных инструментов финансового капитала и государства. В истории Италии государственные заказы тяжелой индустрии, высокие прибыли сахарозаводчиков, обеспеченные высокими таможенными пошлинами, породили знаменитые скандалы и гневные осуждения — осуждения, естественно, только моральные, ибо ход событий и дальше был таков, какого хотели наиболее мощные экономические группы.

С развитием капитализма и его монополистических образований складываются объективные условия для более широкого использования инструментов непрямой эксплуатации. В самом деле, крайне необходимо помещать понижению нормы прибыли и в то же время интенсифицировать процесс накопления, с тем чтобы росла масса нового капитала, который должен поступать в распоряжение предпринимателей, поскольку повышение органического строения капитала приводит к необходимости растущих капиталовложений и делает более трудным его прибыльное применение. С другой стороны, дифференциация между капиталистами, воз-

---

<sup>1</sup> См.: L. Einaudi, Contributo alla ricerca dell'ottima imposta, *Annali de economia*, 1929.

никшая в результате концентрации и централизации капитала, приводит к тому, что воспользоваться этими инструментами могут не все капиталисты, а лишь некоторые и что эти инструменты действительно могут функционировать, то есть оказывать дискриминирующее воздействие на рынок. Возьмем несколько примеров, не относящихся к числу таких уж абстрактных, ибо многие из них встречаются в труде Маршалла «Промышленность и торговля». Предположим, что крупная группа обращается к предприятиям торгово-распределительной сети и заявляет: либо вы продаете исключительно мой товар и к моей оптовой цене прибавляете низкую наценку, либо мы сами позаботимся о продаже своей продукции, а вас подвергнем бойкоту. Перед нами форма действия надстройки на экономический базис, но эффективной она является лишь тогда, когда существует могущественная монополистическая группа, навязывающая свою волю капиталистам помельче, т. е. когда процесс капиталистической концентрации достиг определенной ступени развития. То же самое можно сказать, если эта группа обращается к железнодорожным компаниям (частным или государственным), чтобы добиться льготных тарифов, или к мириадам мелких субпоставщиков, чтобы привязать их к себе средствами шантажа. Нередко бывает так, что, когда такая группа продает свои изделия (например, «ФИАТ»), она ведет предварительную запись клиентов и требует от потребителей взноса денег вперед (сразу же приобретая, таким образом, «капитал»). Одновременно она может не только устанавливать свои цены, но и отсрочивать платежи своим поставщикам, у которых, впрочем, нет выбора, ибо только под сенью крупной группы они могут получить «надежную работу», заказы. Можно было бы привести и другие примеры; уже само навязывание потребителям монопольной цены может рассматриваться вначале как надстроечный способ эксплуатации, который становится затем структурным, т. е. внутренне присущим базису империализма.

Однако ясно, что самым важным инструментом надстройки является государство и что оно поэтому всегда имело, как уже было сказано, огромное экономическое значение.

Марксистская теория всегда придавала большое значение власти. В письме Шмидту от 27 октября 1890 г. Ф. Энгельс напоминал: «...если Барт полагает, что мы отрицали всякое обратное влияние политических и т. д. отражений экономического движения на само это движение, то он просто сражается с ветряными мельницами. Ему следует заглянуть лишь в «18 брюмера» Маркса, где речь и идет почти только о той *особой* роли, которую играют политическая борьба и события, конечно, в рамках их *общей* зависимости от экономических условий; или посмотреть «Капитал», например отдел о рабочем дне, где показано, какое решительное действие оказывает законодательство, которое ведь является политическим актом, или отдел, посвященный истории буржуазии (24-я глава). К чему же мы тогда боремся за политическую диктатуру пролетариата, если политическая власть экономически бессильна? Насилие (то есть государственная власть) — это тоже экономическая сила!»<sup>1</sup>.

Именно на основе подобных наблюдений за отношениями между надстройкой и базисом марксизм, как мы видели, установил, что в ходе капиталистического развития чем больше базис имеет тенденцию к превращению в монополистический, чем больше растет концентрация капитала, тем больше государство испытывает тенденцию к превращению в государство *не всех капиталистов*, а в государство финансового капитала, господствующей олигархии, и в качестве такового оно будет стремиться ко все более интенсивному и непосредственному вмешательству в процессы общественного производства и будет делать это все более координированным образом.

Это вмешательство тем больше становилось общим условием сохранения капитализма, чем больше развитие самого капитализма обостряло в обществе экономические и социальные противоречия или требовало, особенно в моменты чрезвычайных обстоятельств, например во время войны, координированного использования всех национальных ресурсов. Мало того, монополистическая концентрация, как отмечал Энгельс уже в

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 37, стр. 420.



«Анти-Дюринге»<sup>1</sup>, приводит к тому, что государство — этот официальный представитель капиталистического общества — берет на себя управление монополизированным капиталом, а в некоторых случаях даже осуществляет это управление через посредство государственной собственности. Энгельс, однако, тут же подчеркивает, что «ни переход в руки акционерных обществ, ни превращение в государственную собственность не уничтожают капиталистического характера производительных сил. Относительно акционерных обществ это совершенно очевидно. А современное государство опять-таки есть лишь организация, которую создает себе буржуазное общество для охраны общих внешних условий капиталистического способа производства от посягательств как рабочих, так и отдельных капиталистов. Современное государство, какова бы ни была его форма, есть по самой своей сути капиталистическая машина, государство капиталистов, идеальный совокупный капиталист»<sup>2</sup>.

Это проницательное предвидение, высказанное Энгельсом еще в конце прошлого века, мысль, заложенная в нем, была развита В. И. Лениным в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» и других работах той поры, когда дальнейшее развитие процесса концентрации и опыт первой мировой войны вынудили капиталистические государства, правящие круги монополистического капитала организовать и координировать всю производственную деятельность. В. И. Ленин сразу же улавливает *относительную новизну* и важность этого явления, которое он первым ясно определяет термином *государственно-монополистический капитализм*. Первоначально он связывает указанное явление со сращиванием финансового капитала с государством, т. е. с его надстроечным, политическим аспектом, подчеркивая в особенности такую его черту, как создание организационных инструментов для подчинения всей экономики монополистическому капиталу, особенно в условиях чрезвычайных ситуаций.

Речь идет, указывает он, говоря о Германии, о «плановой организации, подчиненной юнкерско-буржуазному империализму»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 20, стр. 289—290.

<sup>2</sup> Нелишне напомнить, что в этой же работе Ленин приводит и вновь подтверждает известное место из своей статьи «Грозная ка-

Те немногочисленные определения явления (находившегося тогда, кстати, в начальной фазе своего развития), которые встречаются у В. И. Ленина, свидетельствуют о том, что государственно-монополистический капитализм у него рассматривается пока с точки зрения политической, надстроечной\*. Это и соответствовало обстановке той поры. Разумеется, проблема всегда заключается в том, что собой представляет государство, т. е. кому принадлежит власть, каково соотношение классовых сил в обществе. Однако за пятьдесят лет, прошедшие с той поры, когда писал В. И. Ленин, в экономике капитализма произошли такие перемены, что явление государственно-монополистического капитализма претерпело качественные изменения. Речь идет уже не только о явлении экономической политики и даже не о координированной организации монополистического капитала, не о надстроечном феномене. Государственно-монополистический капитализм превратился в нечто большее: фактор, необходимый для сохранения существующей общественной системы, предотвращения ее катастрофы, становящейся все более возможной из-за ее растущих противоречий, — одним словом, превращается в существенную часть экономического базиса, необходимое условие для обеспечения капиталистического воспроизводства в целом.

На этом утверждении необходимо остановиться, потому что, если оно верно, а мы считаем именно так, то из него проистекают важные последствия для анализа капитализма и оценки той почвы, на которой разворачивается борьба между различными общественными классами, для понимания растущего взаимопроникновения экономики и политики, а следовательно, и того значения, какое политическая борьба получает ныне для воздействия на экономический базис<sup>2</sup>.

---

катастрофа и как с ней бороться», написанной в сентябре 1917 г. «...Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая материальная подготовка социализма, есть преддверие его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой (ступенькой) и ступенькой, называемой социализмом, никаких промежуточных ступеней нет». — В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 34, стр. 193.

<sup>2</sup> Мне кажется, что Баран и Суизи в цитированной работе о монополистическом капитале (См.: Р. Baran, P. M. Sweezy, Сари-

**Изменения в производственном процессе  
и современный характер  
государственно-монополистического капитализма**

Что же произошло в действительности за эти последние 50 лет? Мы можем лишь самым кратким образом проанализировать перемены. Мы будем исходить, как нас учит тому марксизм, из самого начала производственного процесса, т. е. из развития производительных сил и технологии, и проследим, как эти перемены влияют на производственный процесс и на экономический процесс вообще, а следовательно, на капиталистический базис и на общественные классы.

**Развитие производительных сил  
и технологические преобразования  
производственного процесса**

На протяжении последних 50 лет, как уже было сказано, имело место колоссальное развитие производительных сил и глубокое изменение технического и социального аспектов производственного процесса, что усугубило те явления, на которых останавливались и старые экономисты-немарксисты (достаточно вспомнить Кларка и его работы о постоянных издержках)<sup>1</sup>.

---

tale monopolistico) недооценивают этот новый аспект государственно-монополистического капитализма и продолжают рассматривать его как простое вмешательство государства, главным образом по кейнсианской схеме стимулирования спроса. Не следует, впрочем, забывать, что и Кейнс тоже усматривал задачу комплексного вмешательства государства, как о том будет сказано дальше, в том, чтобы сохранять и приводить в действие существующую экономическую структуру (См.: Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, М., 1948, стр. 365).

На мой взгляд, и в докладах, представленных Полем Боккара на конференцию в Шуази-ле-Руа и вносящих существенный вклад в разработку этой темы, не полностью уловлено то качественное изменение, которое я попытаюсь изложить на этих страницах. Здесь я хочу только напомнить одну фразу из примечательного гимна государственно-монополистическому капитализму, который поет ему — разумеется, с буржуазной точки зрения — Шонфилд: «Что же превратило капитализм из объекта катастрофического банкротства, каким он казался в 30-е годы, в великий механизм процветания послевоенного западного мира?» (См.: Shonfield, *Modern Capitalism. The changing balance of public and private power*, London, Oxford University Press, 1965).

<sup>1</sup> См.: J. H. Clark, *Studies on the Economics of Overhead Costs*, Chicago, 1923.

Для лучшего понимания той действительности, в условиях которой мы живем, следует исходить из анализа этих изменений, поскольку они образуют объективную основу перемен в экономическом базисе. В этих переменах нужно видеть не только события сегодняшнего дня, но и господствующую тенденцию, то, что будет завтра.

На мой взгляд, в последние годы имело место такое развитие производительных сил, которое в своих основных аспектах представляет собой настоящий качественный скачок техники, а не просто обычный процесс роста<sup>1</sup>.

Опыт прошлого учит, что всякий процесс количественного развития создает новые экономические проблемы и противоречия, требующие разрешения, причем эти противоречия тем сильнее, чем значительнее количественный скачок. Следует еще заметить, что, если количественное развитие, процесс роста несут с собой также качественные изменения, противоречия, рождающиеся вследствие этого в обществе, оказываются более глубокими и могут быть полностью преодолены лишь путем крупных и тоже качественных перемен в сфере общественных отношений. В любом процессе развития, однако, трудно указать тот момент, когда происходит качественный скачок, ибо ему всегда предшествует процесс постепенного роста, в котором качественно новые элементы только возникают и медленно внедряются, прежде чем выступить в полном свете и стать преобладающими.

Недавние открытия, на мой взгляд, ознаменовали качественный скачок техники в сравнении с прошлым. Правда, этот технический скачок был предварен и подготовлен прогрессом в конце прошлого столетия, использованием новых источников энергии, таких, как нефть и электричество, внедрением сложного оборудования. Но вплоть до недавнего времени открытия прошлого еще не приводили к революционным переменам в технике производственного процесса. Даже в период между

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, Fase di transizione, *Critica economica*, 1956; Aspetti e conseguenze economiche della automazione, *Ulisse*, 1958, N 26; Les contradictions demeurent. L'avenir est au Socialisme, *Cahiers Internationaux*, 1957, N 89, 91, перепечатано в *Politica ed economia*, 1967, N 2, 3, 4.

двумя мировыми войнами определяющим в развитии производственной техники и производительности труда были лучшая организация уже известных технических элементов, большая мощность и точность машин, наконец, то явление, которое именовалось в капиталистических странах рационализацией и стандартизацией, а применительно к организации труда — тейлоризмом и фордизмом.

Качественный шаг вперед, совершенный в наши дни, заключается, если говорить о существе дела, в замене человеческого контроля в процессе производства механическим контролем; замене, ставшей возможной благодаря применению электронной техники и открытию ядерной энергии. Так рождаются принципы и техника «управления с обратной связью» («feed back control»), т. е. саморегулирования производственного процесса; машина, которая автоматически корректирует самое себя на протяжении выполнения данной операции. Автоматизация поэтому — если говорить о полной автоматизации — требует технической реорганизации производства, основой которой должна стать интеграция отдельных и разъединенных процессов в единый и непрерывный комплексный процесс.

Вполне очевидно, что, указывая на этот процесс, мы в точном соответствии с тем, чему учил нас Маркс<sup>1</sup>, говорим о новом и доминирующем аспекте явления. В то же время сохраняется и техника предшествующих периодов, поскольку в ней сохраняется техническая необходимость: так, чтобы попасть из одной точки Рима в другую, мы используем не реактивный самолет, а автомобиль или отправляемся пешком.

**Связь между изменениями в технике  
и экономическими отношениями**

Известно, что существует диалектическая взаимосвязь между техническим развитием производительных сил и развитием производственных отношений: на этой диалектической взаимосвязи основывается марксистская концепция экономического и социального прогресса.

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, гл. XIII.

Производственный процесс основывается на применении техники, но является не техническим явлением, а явлением экономическим, т. е. социальным. Маркс учит, что качественный аспект открытий, ознаменовавших переход от мануфактуры к промышленности, т. е. к технической базе промышленной революции, заключался в переходе от орудия труда к сложной машине<sup>1</sup>. Начиная с этого времени капитализм, т. е. уже действующие капиталистические производственные отношения находят прочную основу в техническом содержании производственного процесса, становятся господствующими, а производство ремесленного типа преодолевается и вытесняется.

Таким же образом нынешние технические открытия неизбежно ведут к преодолению капиталистических производственных отношений, и в этом заключается их новый качественный аспект. В самом деле, чем больше производственный процесс становится унифицированным и автоматизированным, тем более настоятельным становится требование соблюдения определенных минимальных размеров производственного предприятия, ибо производство в меньших масштабах оказывается попросту невозможным.

С точки зрения технической автоматизация требует, чтобы производственный процесс был непрерывным; с точки зрения экономической это означает, что весь капитал должен работать без перерывов. Приостановка производственного цикла или значительное сокращение производства в один из его моментов влекут за собой очень тяжелые экономические последствия. При организации предприятия большая часть издержек превращается в постоянные издержки, в то время как расходы на налаживание производства и его свертывание становятся крайне высокими. Но необходимая непрерывность производственного процесса требует экономической гармонии, чтобы произведенная продукция потреблялась, чтобы на нее был устойчивый спрос. Это невозможно при капиталистических производственных отношениях.

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Aspetti e conseguenze economiche dell'automazione*, *Ulisse*, 1958, N 26.

Труд также становится производным от технического прогресса: его производительность все более зависит от этого последнего и все менее — от индивидуальных способностей работника. Расходы на рабочую силу также становятся для предприятия — пока оно функционирует — постоянными расходами: в этом заключается экономическое обоснование требования о гарантированной годовой зарплате, которое ныне соглашаются признать даже американские монополии. С другой стороны, в период кризиса предприятию становится выгоднее прекратить производство, закрыться (зачастую предприятия закрываются и на период «каникул»). В любом случае, даже если предприятие и не использует полностью собственные производственные мощности, оно не может сократить производство ниже определенного минимума, установленного его технологией. Остановка производства на одном из предприятий — учитывая их современные размеры — ныне влечет за собой куда более серьезные последствия, чем в прошлом, в частности, из-за возросших межотраслевых взаимосвязей.

Все эти преобразования объективного свойства доказывают все более выраженный общественный характер процессов производства и потребления, что вступает в противоречие с частной собственностью на средства производства, с капиталистическими экономическими отношениями. Противоречие между частной собственностью на средства производства и их все усиливающимся общественным характером (достаточно вспомнить о ядерной энергии) возрастает, и осознание этого противоречия становится изо дня в день все более общим и очевидным. Государственно-монополистический капитализм и программирование являются следствиями этих изменений.

### **Современный характер государственно-монополистического капитализма**

При капиталистической системе средства производства являются капиталом. Как предвидел Маркс, при капитализме органическое строение капитала постоянно возрастает, для производства становится необходимым более высокий начальный капитал и более высокий

дополнительный капитал на техническое обновление, производство средств производства растет быстрее производства средств потребления. Следовательно, как выявил В. И. Ленин, расширяются рыночные связи между капиталистами. Все это образует экономическую базу концентрации капитала, монополистической структуры империализма и развития государственно-монополистического капитализма. Но, вместе с тем, все это составляет факторы, обуславливающие трудности процесса прибыльного приложения капитала — основного условия капиталистического воспроизводства<sup>1</sup>.

Закон тенденции нормы прибыли к понижению действует как сила, имманентная капитализму (см. т. I, гл. 11), и именно для того, чтобы противостоять этому, формируется и укрепляется монополистическое господство на рынке, которое влечет за собой неэквивалентный обмен, усиливаются и разрастаются черты империализма и, наконец, сегодня развивается государственно-монополистический капитализм.

Нет противоречия, как уже говорилось, между этим законом и все большим возрастанием нормы и массы прибавочной стоимости, на чем так усиленно делает упор Суизи в «Монополистическом капитализме». Великолепная гл. XV т. III «Капитала» предельно ясна на сей счет.

Обеспечивать процесс прибыльного применения капитала, извлекая возможный максимум прибавочной стоимости, остается целью капиталистического производства. С другой стороны, прибавочная стоимость вновь превращается в капитал и в качестве такового должна непрерывно подчинять себе — для воспроизводства прибавочной стоимости — те секторы производства, в которых капитал имеет более низкое органическое строение, участки докапиталистического хозяйства, отсталые районы и страны. Это внутренне присуще росту системы, который происходит ныне в условиях империализма. Процесс монополистической концентрации, не только продолжающийся, но и ускорившийся в наши дни, без сомнения, и именно из-за возросших трудностей

---

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, гл. XII и сл., особенно гл. XV.



прибыльного помещения капитала, ведет также к тем явлениям «расточения» прибавочной стоимости, на которых особенно подробно останавливаются Суизи и Баран. Эти явления все более наглядно показывают вырождение капиталистической системы, делают ее все более иррациональной, а ее военные расходы оборачиваются уже не просто убытком, но и прямой угрозой для самого существования человеческого общества.

Рассматривая все эти явления, ни на минуту не следует забывать, что они, как уже говорилось, берут начало от процесса возрастания капитала, т. е. деления общества на классы, растущей эксплуатации рабочего класса капиталистами, и что даже в самых развитых странах не изменились ни природа классовой борьбы, ни революционная функция рабочего класса — тема, к которой мы вернемся позже.

Процесс накопления в фазе империализма становится все более неуравновешенным, и это значительно усугубляет экономические и социальные противоречия. Сердцевина капиталистического процесса накопления, его доминирующий элемент представлен, как известно, отраслями промышленного производства. В этих отраслях, где непосредственно создается большая часть прибавочной стоимости, уровень цен складывается, в соответствии с теорией стоимости, на основе общественно необходимых *в данное время* затрат рабочего времени, т. е. на основании производственных издержек того наименее доходного капиталистического предприятия, которое группы финансового капитала желают сохранить на рынке. Из этого проистекают постоянно поддерживаемые различия в нормах прибыли; отсюда берут начало кумулятивные процессы сосредоточения прибавочной стоимости в руках господствующих групп финансового капитала.

Естественно, монополистическая экспансия, возможность которой создают огромные финансовые возможности крупных групп, продолжается. Монополии проникают повсюду, подчиняют себе всю экономику, усиливая, в частности, непрямую эксплуатацию других социальных слоев (особенно крестьян, но также и средних слоев), которые, со своей стороны, в тенденции все более превращаются в наемных тружеников.

Мы упоминали также о той роли, какую играет в процессе непрямой эксплуатации замедленная инфляция, которую порождает денежный механизм (см. т. I, гл. 33).

Таким образом, экономические и социальные противоречия увеличиваются, и все более трудным становится процесс возрастания *всего общественного капитала в целом*, если учитывать необходимость воспроизводства не одного только монополистического, но и немонополистического капитала, а также среднего крестьянского и ремесленного производства. Все это ведет к обострению экономических, а следовательно, и социальных противоречий. Целые отрасли приходят в упадок и не могут продолжать процесс капиталистического воспроизводства; целые районы оказываются в запустении; другие отрасли и районы вступают в рискованную гонку, испытывают своего рода «перегрев».

Таким образом, государственно-монополистический капитализм в качестве постоянного института, в качестве необходимого элемента современного капиталистического базиса, а не только в качестве экономической политики, надстроечного фактора, берет начало именно в крайнем обострении противоречий и трудностей процесса возрастания капитала, рассматриваемого в целом.

В этом заключается новый характер нынешнего государственно-монополистического капитализма не только по сравнению с мерами экономической политики прошлого столетия (которые, разумеется, нельзя назвать государственным капитализмом), но и по сравнению с ленинской концепцией государственно-монополистического капитализма. В. И. Ленин, как мы уже отмечали, первым указал на «планомерную организацию» капитализма со стороны государства, и это гениальное, опережающее свое время истолкование, соответствовало обстоятельствам той эпохи, когда оно было сформулировано. С окончательным крушением экономического равновесия, предшествовавшего 1914 г., с обострением всех экономических и социальных диспропорций, иначе говоря, в силу неустойчивости, присущей общему кризису капитализма, природа государственно-монополистического капитализма меняется, он консолидируется и становится необходимой частью современного капиталистического базиса. Иными словами, о *государственно-монополистическом капитализме* в современном смысле

можно говорить, на мой взгляд, лишь тогда, когда государственное вмешательство становится координированным и представляет собой необходимое условие, обеспечивающее возрастание капитала, капиталистическое воспроизводство. Этот *качественный* скачок начинается, по-моему, когда капитализм вступает в фазу общего кризиса; более того, представляет собой один из его аспектов; этот качественный сдвиг распространяется и закрепляется во время великого кризиса 1929—1933 гг. и окончательно получает повсеместное развитие после второй мировой войны.

Таким образом, все эти последние пятьдесят лет, прошедшие в истории общества и в истории мысли, вопрос о том, кому принадлежит власть, неизменно сохранял свое значение, но оставался политической проблемой, а государственно-монополистический капитализм превратился в постоянный экономический компонент самого базиса современного капиталистического общества. Он стал, иначе говоря, не только *организацией* с целью подчинения всей экономики интересам финансового капитала, но превратился в нечто большее: не только в элемент экономической политики, но в элемент, *необходимый* для сохранения существующей социальной структуры, предотвращения ее катастрофы из-за нарастающих противоречий.

Таким образом, если существование государственно-монополистического капитализма в его нынешнем значении может быть прослежено от начала общего кризиса капитализма, с крушения предшествовавшего мирового капиталистического равновесия (проявившегося в крахе золотовалютной системы и первой мировой войне), если сам государственно-монополистический капитализм представляет собой проявление общего кризиса капитализма, — то только с взрывом великого кризиса 1929—1933 гг. он претерпевает качественный сдвиг в действительности и в сознании самого правящего класса.

Некоторое время после окончания первой мировой войны, в период относительной стабилизации капитализма предполагалось, что империализм может восстановить прежнее экономическое равновесие, упразднить так называемую «узду военного времени» и управлять обществом с помощью старой системы: путем отдельных, чрезвычайных, спорадических государственных интер-

венций в экономику, а теоретики академического толка тогда монотонно повторяли свои обветшалые тезисы.

Великий кризис явился самым острым из всех когда-либо имевших место взрывов противоречий капитализма, гигантски выросших с экономической и социальной точек зрения. Чудовищная постоянная безработица, нищета и бегство крестьян из деревни, усиление процессов концентрации и подчинения экономики финансовому капиталу, в том числе и в его самом откровенно спекулятивном облики, — все это были симптомы, свидетельствующие о кризисе системы, предсказанном марксизмом. Когда противоречия проявляются так бурно, непосредственно затрагивая и буржуазные слои, у буржуазии рождается «великий страх», осознание того, что эти противоречия следует ограничить ради спасения самой системы, т. е. империализма. Государственное вмешательство, иначе говоря, должно приобрести координирующий характер. В ход должны быть пущены новые инструменты (в первую очередь кредитно-финансовый маневр) с тем, чтобы гарантировать минимальный уровень потребления путем распространения системы пособий и так называемых социальных выплат, а также путем политики «полной занятости», но при одновременной стрижке средств мелких вкладчиков и трудящихся ножницами замедленной инфляции в пользу буржуазии (как мы увидим, у Кейнса очень четко проводятся различия между номинальной и реальной зарплатой, между официальным банковским процентом и действительным, или реальным, процентом). Гарантированными — с помощью различных систем минимальных твердых цен, государственных закупок и т. п. — должны были стать также не только уровень потребления, но и доходность фермерских хозяйств, во всех остальных отношениях полностью подчиненных финансовому капиталу. Все это необходимо, ибо иначе прекратится процесс воспроизводства в сельском хозяйстве; равным образом необходимым становится поддержание монополистического промышленного сектора с помощью разных стимулов.

Теория Кейнса и разного толка кейнсианцев, которую мы изложим ниже, есть, по сути дела, форма теоретического осознания новых потребностей империализма, а

следовательно, теория государственно-монополистического капитализма, призванного «сохранить» систему.

Скачок заключается именно в этом: в реальной действительности процесс капиталистического воспроизводства в полном своем объеме не может больше осуществляться без государственно-монополистического капитализма, который становится, таким образом, составной частью системы. Этот факт находит отражение в общественном сознании при империализме в виде буржуазных и апологетических мелкобуржуазных теорий, появившихся между двумя войнами, а также в других формах, возникших и в более поздние времена.

Отношения между политикой и экономикой становятся все более тесными, капиталисты все более побуждаются мыслить и действовать уже не категориями «*uti singulus*» («личной пользы»), но как класс, и использовать для защиты своих интересов наиболее высокую форму организации, т. е. государство.

Несмотря на эти меры, глубинные противоречия усиливаются. Возникают и новые противоречия объективного и субъективного свойства, обусловленные тем фактом, что народные массы, состав которых меняется и которые все более превращаются в массу наемных работников, в результате собственного жизненного опыта, использования демократических свобод, благодаря деятельности коммунистических партий во все большей мере осознают существо монополистической эксплуатации, которой они подвергаются. И хотя такое понимание по-прежнему гораздо острее и сильнее проявляется там, где острее всего проявляется основное противоречие — непосредственно на месте производства, где капиталист прямо противостоит рабочему, — оно в силу сложных экономических связей при империализме значительно быстрее получает распространение и переходит на более высокий *политический* уровень в том значении, какое придавал термину «политический» Маркс.

Государственно-монополистический капитализм, иначе говоря, не может *преодолеть* законы капиталистической экономики, проистекающие из эксплуатации человека человеком, а следовательно, любой тип развития при капитализме насыщен экономическими противоречиями, которые выражают растущие страдания эксплуатируемых масс, особенно наиболее бедных и отсталых.

Как мы увидим, «развитие в условиях стабильности» или «гармонии» невозможно. Сохраняется и цикличность движения: цикличность в ее глубинной сути, состоящей в периодическом уничтожении произведенных богатств; и цикличность по форме, хотя острые пики кризисных волн в условиях государственно-монополистического капитализма и притупляются с помощью своего рода системы страховки, которая распределяет потери вширь и растягивает их на большее время. При этом в секторе средней капиталистической промышленности кризисные пики продолжают оставаться куда более острыми, нежели в монополистическом секторе.

### Специфические формы и методы государственно-монополистического капитализма

Для того чтобы высказанные нами общие утверждения выглядели более обоснованными, целесообразно, на наш взгляд, произвести классификацию различных форм, в которых происходит вмешательство государства в экономику. Прежде всего мы можем различить две главных категории: не прямое вмешательство с помощью различных мер экономической политики и прямое вмешательство через приобретение государством собственности на средства производства и управление производственными предприятиями.

В зависимости от цели вмешательства меры экономической политики могут быть подразделены на:

— действия, направленные на стимулирование капиталовложений и восстановление (если это возможно) равновесия между сбережениями и инвестициями, а также на обеспечение максимально возможной занятости;

— действия, направленные на поддержку уровня цен для обеспечения рентабельности предприятий (т. е. прибыли) в пораженных кризисом отраслях экономики;

— действия, направленные на поддержку уровня потребления готовых изделий, составляющих подавляющую часть действительного спроса;

— действия, направленные на сокращение издержек предпринимателя-капиталиста как на накладные рас-

ходы, так и по основным статьям (банковский процент, реальная зарплата), с целью повышения нормы прибыли, а с нею и стимула к капиталовложениям;

— действия, направленные на стимулирование экспорта товаров и капиталов;

— воздействие на общий уровень цен и величину цены некоторых специфических товаров;

— собственно государственно-монополистическая практика путем приобретения предприятий и прямого управления производственной деятельностью или оказанием услуг; среди многообразных форм такой практики фигурирует и национализация.

Для проведения этих разнообразных мер государство прибегает как к орудиям из арсенала фискальных средств, так и к политике казначейства, регулирующей деятельность эмиссионных органов. В силу этого экономическая категория денег, выступающих как в своей собственной роли, так и в роли кредитных денег, приобретает при империализме, как мы уже видели, исключительное значение, и тем самым облегчается обособление категории процента и замедленная инфляция. Кейнсианское теоретическое обоснование подобного рода сложных мер будет изложено нами несколько дальше, здесь же считаю нелишним высказать одно предварительное замечание.

По поводу мер первого рода, направленных на стимулирование капиталовложений, была выдвинута теория мультипликатора, изображающая эти действия как проявление контртенденции застою, порожденному понижением нормы прибыли. На самом же деле с помощью государственных капиталовложений, которые действительно могут вызвать к жизни дополнительные капиталовложения и повысить уровень глобального спроса, осуществляется одна из форм *принудительного накопления* (некоторые авторы неточно пользуются в этом случае термином «принудительное сбережение»), проводимого при помощи средств государственной финансовой политики. Государственные финансы, иначе говоря, служат росту накопления капитала. Если это достигается через механизмы налогообложения, явление предстает во всей своей очевидности, и тяжесть бремени, приходящегося на те или иные социальные слои, зависит от того,

каким образом оно распределяется (обычно оно давит с большей или меньшей силой преимущественно на некапиталистические слои или слои мелких капиталистов)<sup>1</sup>.

Если тот же результат достигается путем увеличения поступлений в казну за счет увеличения государственного долга, то это явление не содержит существенных отличий. «Сбережение», полученное главным образом от средних слоев, стимулируется банковским процентом, который, хотя и поддерживается на низком уровне, как правило, выглядит более надежным (за исключением случаев девальвации денег). Государство «инвестирует» это «сбережение» или расходует на цели, которые зачастую являются непроизводительными или, во всяком случае, почти никогда не бывают прибыльными. Это могут быть, например, военные расходы, которые представляют собой ныне весьма значительную часть государственных бюджетов и «антиконъюнктурная», «двигательная» роль которых столь часто превозносится. Если же речь идет не о расходах на вооружение, то классические капиталовложения, каких требует от государства капитализм, должны иметь своим объектом «общественные работы», т. е. создание того комплекса условий, который ныне именуют «инфраструктурой» (дорожная сеть, транспортные средства, землеустройство и т. д.). Эти работы сокращают накладные расходы капиталистических предприятий, т. е. улучшают экономическую среду, в которой те действуют, облегчая процесс обращения капитала, а тем самым не только помогают достижению первичной цели — увеличению «глобального спроса» и занятости, но и повышают норму прибыли в капиталистическом секторе. Калецкий напоминает, что дефицит государственного бюджета оказывает действие, сходное с действием активного сальдо внешнеторгового баланса. Он также позволяет прибылям повышаться сверх уровня, обусловленного частными капиталовложениями и потреблением капиталистов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Scienza delle e diritto finanziario*.

<sup>2</sup> См.: M. K a l e c k i, *Teoria della dinamica economica*, Torino, Einaudi, 1957, p. 53.



Общий кризис капитализма проявляется в постоянной депрессии ряда обширных отраслей производства, особенно в сельском хозяйстве. Многие годы сельское хозяйство является жертвой общего кризиса; здесь до сих пор идут процессы капиталистического преобразования и проникновения финансового капитала, влекущие за собой тягостные последствия для сельского населения, особенно во время циклических кризисов. Читатели, вероятно, помнят ужасающие своим беспощадным реализмом, переходящим зачастую в натурализм, романы Стейнбека или Колдуэлла.

С другой стороны, конкурентная борьба на внешних рынках порождает различные формы активного протекционизма. Развивается, например, система гарантирования «минимальных твердых цен», обеспеченная закупкой излишков (вроде тех, что производит «Коммодити кредит корпорейшн» в Соединенных Штатах). Целью является обеспечение рентабельности предприятий, т. е. их пускай жалкое, но гарантированное существование, без возможности осуществлять расширенное воспроизводство. Эта политика подкрепляется время от времени списыванием задолженности. Она помогает поддерживать «спрос» в сельскохозяйственном секторе, хотя ясно, что сальдо его баланса является по-прежнему отрицательным и что эти расходы через налоговый механизм переносятся на все национальное общество, а через него — на некапиталистические слои, не имеющие возможности отыграться на других. То же самое можно сказать о различных формах субсидий и производственных премий во многих отраслях (например, в судостроении повсюду в мире), а также налоговых скидках, кредитных гарантиях и экспортных субсидиях, составляющих суть современного активного протекционизма.

Очевидно, что вся эта совокупность мер привела бы к чересчур травмирующему сокращению уровня потребления наемных трудящихся — рабочих и служащих. Необходимо поэтому вмешательство и в этой области для обеспечения минимальных уровней потребления. Этому служат такие меры, как установление твердых уровней минимальной зарплаты, пособия по безработице, разного типа пенсии, что представляет собой одну из форм пере-

распределения национального дохода, осуществляемого государством через механизм государственного бюджета.

### Воздействие на экономические категории

Особое значение, бесспорно, приобретают действия, направленные на ограничение действия экономических категорий, противостоящих прибыли. Действия эти становятся осуществимыми благодаря концентрации, достигнутой в области кредита и финансов, а следовательно, благодаря возможности использовать орудия кредитно-финансовой политики.

Понижению подвергаются ссудный процент и реальная зарплата. В первом случае это достигается политикой «дешевых денег», техника которой уже была описана (см. т. I, гл. 33), во втором — замедленной инфляцией, являющейся самой важной характерной чертой современного этапа империализма. Инфляция порождается «денежным маневрированием», т. е. уже не стихийным, а регулируемым сверху обесцениванием денег, которые в свою очередь рассматриваются уже не как «нейтральное» средство платежа, как в эпоху капитализма с преобладанием свободной конкуренции, а как заведомо активный фактор. В нашу эпоху, когда классовая борьба острее, а рабочий класс лучше организован, замедленная инфляция денег, сочетающаяся с инфляцией цен, вздуваемых монополиями, есть способ, с помощью которого современный капитализм пытается разрешить в свою пользу антагонистическое противоречие прибыль — зарплата. Кейнс, хорошо<sup>1</sup> запомнивший грандиозную всеобщую забастовку в мае 1926 г. и длительную героическую стачку английских шахтеров, не делает из этого секрета в своей уже не раз цитированной работе «Общая теория занятости, процента и денег».

Суть этой доктрины сводится к тому, что экономическое равновесие — а отныне признается, что оно не может возникнуть стихийно, как это утверждала классическая теория капитализма эпохи подъема, — может быть восстановлено с помощью вмешательства государства, которое в особенности воздействует на общие экономические категории; в качестве таких категорий экономи-

ческой деятельности эта теория выделяет потребление, сбережения, капиталовложения. Маневрируя денежной массой, кредитными и налоговыми рычагами, понижая учетную ставку и урезая реальную зарплату (поскольку в номинальном выражении ее вряд ли удалось бы понизить), достигают того результата, что норма прибыли повышается или перестает опускаться; тем самым стимулируются и поощряются капиталовложения<sup>1</sup>, полная занятость и рост глобального валового дохода. С другой стороны, увеличивая покупательную способность и занятость посредством спроса, порождаемого государством с помощью социальных расходов, пособий, ассигнований на общественные работы, т. е. стремясь обеспечить существование тех рантье, тех мелких производителей, тех трудящихся, которые иначе оказались бы задушены монополистической концентрацией и другими средствами денежной политики, пытаются стимулировать потребление (в противном случае недостаточное для реализации всей произведенной продукции по прибыльным ценам) и обеспечить необходимый минимум стабильности.

Действуя таким путем, государство облегчает и усиливает функционирование монополистической структуры — тип развития, присущий капитализму в фазе империализма. Иначе и быть не может, ибо деятельность государства направлена на поддержание жизнедеятельности капиталистического базиса, составляющих его компонентов, а следовательно, логики и законов, лежащих в основе капиталистического воспроизводства, и в первую очередь закона прибыли и возрастания капитала. Это справедливо как по отношению к мерам, направленным на достижение экономической стабильности, так и по отношению к тем мерам, которые (как это было после второй мировой войны) нацелены на обеспечение определенных темпов ежегодного роста, «прогресса в условиях стабильности».

Опыт всех капиталистических стран, включая Италию, доказал, что все эти меры государственного вмешательства смогли стимулировать процесс роста, но рост этот происходил в соответствии с законами, присущими капиталистическому развитию: противоречия возросли

---

<sup>1</sup> Дж. М. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*, М., ИЛ, 1949, стр. 7, 26, 255—256.

и поднялись на более высокий уровень. Эти меры, иначе говоря, не смогли обусловить новый тип экономического развития.

### Государственный капитализм как таковой

Исключением из общего правила является государственный капитализм в собственном смысле слова, т. е. такое положение, когда государство само берется управлять производственной деятельностью или предприятиями услуг. В том случае, когда речь идет об услугах — даже таких важных и непосредственно связанных с производством, как, например, транспорт, — экономическое значение этого выступает с меньшей очевидностью, нежели когда государство непосредственно берется за производство товаров.

В самом деле, государство в этом случае на глазах превращается в капиталиста, вкладывает капитал, осуществляет производственный процесс, присваивает прибавочную стоимость, т. е. получает прибыль и может непосредственно вмешиваться в производственный процесс с целью «регулировать» его — иными словами, прямо вступает в пределы экономического базиса.

По этому поводу требуется сразу же высказать несколько соображений. В государственном капитализме в собственном смысле слова, т. е. когда государство само становится предпринимателем, несомненно, заложена экономическая *возможность* действия в таком направлении, а следовательно — в антимонополистической функции. Однако, поскольку монополистический капитал осуществляет господство над государственной машиной, этой возможности не соответствует *желание*.

Возможность эффективной государственной экономической деятельности зависит от объема хозяйственных средств, которыми государству удалось завладеть, т. е. размеров государственной собственности на средства производства и их состава. Если государство владеет и управляет предприятиями, производящими энергию, или предприятиями базовых отраслей, так называемыми ключевыми секторами, то ясно, что оно *может* конкурировать с монополией и придать иное направление всей экономической деятельности в целом. *Желание* же зави-

сит от соотношения классовых сил в обществе. Но до тех пор, пока господствующим типом экономических отношений являются капиталистические, со всей той удушающей тканью связей, созданных финансовым капиталом и обволакивающих государство, крайне маловероятно, чтобы антимонополистическая *ориентация* смогла реализоваться. За исключением кратких периодов политического кризиса, типа того, какой наблюдался во всех западноевропейских странах в первые годы после освободительной антифашистской войны, политическая власть вновь прочно оказывалась в руках господствующего финансового капитала. Государственная собственность в этом случае не конкурирует с монополией; напротив, она полезна монополии.

Управление государственной собственностью может осуществляться в разных формах: через участие в акционерном капитале (таков в Италии пример ИРИ), т. е. в виде сосредоточения в руках государства преобладающей части или контрольного пакета акций производственных предприятий; через ведомства с разным юридическим статусом, т. е. в виде так называемой национализации, получившей во многих странах мощный толчок после второй мировой войны. Национализация является наиболее передовой формой расширения государственной собственности и, как правило, представляет собой плод политической борьбы; народные массы требуют национализации в надежде, что она позволит оказывать реальное влияние на экономическую жизнь нации.

В самом деле, взятая сама по себе, государственная собственность, как мы говорили, может не только не мешать деятельности монополистического капитала, но даже помогать ей. В некоторых случаях государственная собственность есть вынужденный результат невозможности конкуренции в определенных секторах (например, на железных дорогах). Крупные группы могут извлечь для себя выгоды (увеличивая тем самым свои прибыли) из более низкой стоимости транспортных услуг по сравнению с той, которую установила бы частная компания, поскольку государство может оказывать даже убыточные услуги, перекладывая потери на плечи всего общества с помощью налоговых рычагов (т. е.

преимущественно на плечи народных масс, если учитывать, как распределяется налоговое бремя). Мало того, крупные монополии — именно в силу своих размеров — способны добиваться льготных тарифов, и примеры такого рода насчитываются во множестве. Нередко государственная собственность рождается не из органически возникшего замысла вмешательства государства в экономическую жизнь, а как следствие необходимости *спасения* капиталистических форм, как произошло в Италии с ИРИ. Во время великого кризиса наиболее крупные итальянские банки оказались под угрозой краха из-за того, что вложили свои капиталы в многочисленные предприятия, пораженные кризисом. Банкротство банков повлекло бы за собой тягчайшие последствия экономического, социального и политического характера, а находившийся тогда у власти фашизм не мог на это пойти. Итальянский банк получил приказание вмешаться, и к государству перешли контрольные пакеты акций прогоревших банков, а вследствие того — и подконтрольные им промышленные предприятия, которые государство «оздоровило», выделив их в особую группу и передав в ведение Института промышленной реконструкции (ИРИ), государственной компании — холдинга. Как мы же упоминали и как выявило обстоятельное обследование, проводившееся по решению Учредительного собрания (а также более позднее обследование, известное под названием «обследования Джакки»<sup>1</sup>), образование этого государственного холдинга не означало «национализированного» управления приобретенными таким путем предприятиями (т. е. управления на основе иных, единых антимонополистических критериев): почти повсюду руководителями остались бывшие владельцы или прежние управляющие. И это еще не все: хотя эта государственная собственность была образована в момент, когда сам монополистический капитал был в том заинтересован, чтобы возместить крупные убытки и переложить их на плечи всего общества, управление ими неизменно наталкивается на противодействие господствующих частных

---

<sup>1</sup> См.: Ministero Industria e Commercio, L'istituto per la ricostruzione industriale, Torino, UTET, 1955.

групп. Мало того, зачастую эти группы после «оздоровления» обанкротившихся предприятий требуют полной или частичной реприватизации обобщественных отраслей, позволяя государству сохранять за собой лишь те виды производства, которые не дают прибыли. В иных случаях, правда, переход в собственность государства и в форме национализации целых отраслей не встречает решительного сопротивления монополистического капитала, даже если это касается производственных отраслей. Наиболее ярким примером этого служит национализация угольных шахт в Англии после 1945 года. Из-за международной конкуренции и устарелости оборудования норма прибыли в этой отрасли производства понизилась настолько, что дальнейшее ведение угледобычи стало нерентабельным, для сокращения производственных издержек потребовались бы слишком крупные капиталовложения. Переход под государственное управление и инвестиции, осуществляемые за счет всего общества независимо от нормы прибыли, в этом случае выгодны монополистическому капиталу и служат повышению нормы капиталистической прибыли также в области частных капиталовложений<sup>1</sup>.

Естественно, что вообще капитализм — за вычетом отдельных исключений — враждебен «государству-предпринимателю», особенно если государственная собственность устанавливается в результате борьбы, путем национализации, причем даже в тех случаях, когда в данный конкретный момент у капиталистов есть уверенность, что управлять этой собственностью будут призваны люди, тесно связанные с монополистическим капиталом.

В самом деле, всегда имеется возможность, пускай даже только потенциальная, что «государство-предприниматель» окажет действенную конкуренцию монополистическим группам (применительно к Италии можно вспомнить политику ЭНИ), т. е. что государство приобретет *инструмент*, который в тот или иной момент сможет быть употреблен в зависимости от хода классовой борьбы в ее наивысшем выражении — политической борьбе в антимонаполистическом направлении.

---

<sup>1</sup> См.: Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, М., 1948, стр. 367.

Дело в том, что явления всегда следует рассматривать в их диалектическом развитии и том социальном контексте, в котором они существуют. Поэтому их нельзя рассматривать ни *sub specie aeternitatis* (как принадлежащие к вечным категориям), ни в детерминистском ключе; поэтому рабочее движение — даже сознавая пределы и неотъемлемые черты государственного капитализма в эпоху империализма и памятуя о том, что говорил по этому поводу Ф. Энгельс и о чем предостерегал В. И. Ленин, — ведет борьбу за национализацию, которая может способствовать социалистическому преобразованию общества.

По тем же мотивам следует учитывать, что в развивающихся странах государственное вмешательство вообще и государственный капитализм в частности выполняют совсем иную с точки зрения непосредственных результатов функцию по экономическому развитию и обладают совсем иными характерными чертами: государство в этом случае выражает интересы национальной буржуазии и народных масс, освободившихся от колониального угнетения.\* Государственное вмешательство наполняется другим смыслом и в фазе перехода от капитализма к социализму, т. е. там, где государством овладели народные массы.

В заключение можно подчеркнуть, что противоречивость государственно-монополистического капитализма со всей очевидностью проявляется в его высшей форме — при образовании государственной собственности на средства производства.

Ясно, что само образование этой собственности обусловлено, как мы видели, противоречивыми мотивами. С одной стороны, сказывается нажим демократического движения (особенно в ходе национализации после второй мировой войны), с другой стороны — во многих случаях действует стремление финансового капитала отделаться от отраслей, переживающих перманентный кризис. Эти отрасли не обеспечивают больше достаточно высокой нормы прибыли, т. е. прибыльного помещения капитала (как то случилось в некоторых странах с угольными шахтами), между тем как так называемое «спасение» обанкротившихся предприятий повышает норму прибыли в секторах, оставшихся за частным капиталом. Финансовый капитал зачастую «скрепя сердце» согла-



шается с национализацией некоторых секторов сферы услуг, в частности, по той причине, что обычно присваивает себе в этих случаях колоссальные суммы в виде возмещения. Эти суммы, выплачиваемые народными массами, образуют новые финансовые ресурсы, служащие финансовому капиталу для дальнейшей концентрации и проникновения в другие отрасли (в Италии, например, создание государственного электроэнергетического треста ЭНЕЛ с последующей серией слияний бывших электроэнергетических компаний и их проникновением в пищевую, химическую и другие отрасли промышленности). Другим мотивом, как, например, в Италии, нередко служит то, что крупные группы отказываются от полного технологического цикла производства.

Однако возникают новые объективные противоречия, которые становятся тем острее, когда государственная собственность вклинивается в обрабатывающие отрасли промышленности — сердцевину капиталистического воспроизводства, где создается абсолютно преобладающая масса прибавочной стоимости. В этих случаях, если речь идет о действительно важном секторе, развиваются весьма значительные объективные противоречия и сопротивление финансового капитала по этим причинам становится более сильным.

**Экономические различия  
между непрямым государственным вмешательством  
и государственной собственностью  
на средства производства  
при государственно-монополистическом капитализме**

Мы считаем, что этот вопрос следует выделить особо. С общеэкономической точки зрения само собой разумеется, что до тех пор, пока речь не идет о государстве, в котором власть окончательно окажется в руках нового исторического антимонаполистического блока, государственно-монополистические меры вмешательства в экономику, представляя внешнее, или не прямое, вмешательство типа разного рода стимулирования или субсидирования, могут лишь облегчать, поощрять процесс капиталистического воспроизводства в фазе империализма, но никак не менять его законы, а следовательно, и основные характерные черты. Все эти типы

вмешательства, как мы видели, направлены на защиту категории «прибыль». Для изменения типа экономического роста и развития, присущего нынешней фазе, необходимо воздействовать на процесс воспроизводства с помощью структурных реформ, которые, по существу, ставят режим собственности под контроль демократических масс. Не подлежит сомнению, что основным орудием для такого изменения является государственная собственность на средства производства в наиболее важных производственных отраслях. Она и в нынешних условиях может изменить тип развития, ибо *может* не подчиняться *закону прибыли*, закону максимальной прибыли, максимальной эксплуатации, *может* устанавливать монополистические цены и осуществлять капиталовложения, окупающиеся в более длительные сроки.

*Настоятельно подчеркиваю:* указанные два аспекта государственно-монополистического капитализма имеют разное значение, экономически отличаются друг от друга. При этом, естественно, что такая *возможность* может превратиться в действительность в зависимости от соотношения сил между рабочим классом, народными массами, с одной стороны, и господствующим монополистическим капитализмом — с другой \*.

Мы уже упоминали о том, как в Италии при фашизме возникла государственная собственность на производственные предприятия. Однако для итальянских левых сил выбор был самоочевиден: бороться против «реприватизации» (которая была осуществлена, например, в ФРГ), бороться за то, чтобы в условиях нового соотношения сил этот важный инструмент применялся координированным образом и в антимонополистическом направлении, чтобы действие его распространялось на все большее число предприятий и все новые отрасли, причем не в форме долевого участия в акционерных компаниях, но в рамках целиком огосударствленных предприятий. Таким образом, в ведение государства перешли новые важные предприятия (особенно в машиностроении, «Бреда» и др.), были образованы новые холдинг-компании (ЭФИМ), в нефтегазовой промышленности был создан ЭНИ — объединение, находящееся в процессе непрерывного роста. В самом деле, ограничиваясь первоначально рамками нефтегазовой

промышленности (разведка, добыча, импорт, транспортировка газа и нефти), оно вскоре распространило свою деятельность также на нефтехимическую и текстильную («Ланеросси») отрасли.

Таким образом, возникла разветвленная система предприятий с государственным участием, сделавшаяся решающим инструментом капиталовложений, а следовательно, и развития производства, занятости рабочей силы, установления уровня зарплаты, предложения товаров и уровня цен (см. табл. 2).

В 1956 г. было учреждено министерство государственных участий с целью осуществления в рамках экономической политики единообразного руководства всеми предприятиями, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций. Министерство обязано ежегодно представлять парламенту программный доклад, который обсуждается и утверждается палатами. На этой основе стала вырисовываться первая форма политического контроля. И хотя в нынешних условиях этот контроль является пока совершенно недостаточным, он, во всяком случае, позволяет развивать борьбу за то, чтобы придать деятельности государственных предприятий антимонополистическую роль. Предприятия с государственным участием были принуждены выйти из организации предпринимателей («Конфиндустри»), расколов таким образом единство капиталистического фронта. Опыт доказал, что благодаря этому рабочему движению в его профсоюзных битвах стало легче добиваться положительных результатов, особенно в том, что касается контрактов об условиях труда, профессионально-квалификационных критериев, продолжительности рабочего дня, прав трудящихся и т. д., и тем самым добиться усиления влияния рабочего класса на предприятия.

Опыт доказал также, что различия между предприятием с государственным участием и предприятием, принадлежащим частному монополистическому капиталу, проявляются и в другом аспекте.

Если предприятие с государственным участием вынуждено закрыться или свернуть производство по экономическим соображениям, сокращая тем самым занятость, рабочим массам не раз удавалось своей борьбой добиваться развертывания других, компенсирующих

**Рост доли государственных предприятий  
в общенациональном производстве (в %)**

Сектор национального производства	Производство (в %)		
	31.12.1957	31.12.1962	31.12.1967
Черная металлургия			
сталь . . . . .	51,2	56,8	58,3
чугун . . . . .	82	90,1	94
Нефть и газ			
природный газ . . . . .	93,9	96,9	97
сырая нефть . . . . .	16,3	27,5	98,3
очищенная нефть . . . . .	13,6	14,5	19,4
Нефтехимия			
азотные удобрения . . . . .	25	33	40
синтетический каучук . . . . .	100	98	96
синтетическое волокно . . . . .	0	0	8
полимерные смолы . . . . .	0	3	11
смазочные материалы . . . . .	0	0	22
Судостроение . . . . .	75	75	80
Телекоммуникации			
линии связи и обслужи- вание абонентов кон- цессионными компани- ями . . . . .	70	100	100
Автострады			
строительство (в км) . . . . .	0	60,5	62,6
Радио и телевидение . . . . .	100	100	100
Морской транспорт			
пассажирские перевоз- ки . . . . .	66,2	63,2	60,2
грузовые перевозки . . . . .	8,5	8,7	6,5
Воздушный транспорт			
пассажиро-километры . . . . .	100	99,9	99,9

Источник: Guidi, State Holdings in the Italian Economy, в «Review of the economic conditions in Italy», Banco di Roma, 1968.

видов хозяйственной деятельности. Частная монополистическая группа не обязана вести себя таким образом, хотя зачастую и ей приходится считаться с общей социальной обстановкой. Государственный капитализм смог осуществить некоторые мероприятия, необязательно связанные с получением прибыли, расчета получить

«прибыль», а иногда эти мероприятия имеют даже анти-монополистическую направленность. Примерами такого рода могут служить строительство в Таранто крупного металлургического комплекса государственной компанией «Италсидер», строительство крупных нефтехимических комплексов в Равенне и Джеле группой ЭНИ, понижение цен на удобрения, нацеленное против монополии «Монтэдисон»; политика, проводившаяся ЭНИ, особенно в прошлом, в международном плане против крупных нефтяных компаний.

Ясно, что подобные результаты никогда нельзя считать окончательными: они зависят от соотношения сил (как это можно наблюдать на примере вмешательства ИРИ и ЭНИ в дела «Монтэдисон») и обычно завершаются компромиссами.

Все это так, однако с экономической точки зрения следует вновь и вновь настаивать на том, что взятый в себе и для себя, т. е. объективно, государственно-монополистический капитализм в форме государственной собственности на производственные предприятия заключает в себе противоречия, на которые легче воздействовать, чтобы обеспечить демократическое развитие, в то время как не прямое вмешательство государства — в силу законов капиталистической экономики, в которой это вмешательство осуществляется, — не может привести к изменению типа развития.

Первое противоречие, которое зачастую возникает в рамках государственной собственности, есть противоречие между требованием рентабельности предприятия, т. е. получения капиталистической прибыли наравне с другими, частными промышленными предприятиями, и «политическими» решениями, являющимися плодом классовой борьбы и подчас «навязанными» государственным предприятиям. Эти решения содержат тенденцию к преодолению границ, которые ставят движение капитала, «норма прибыли» (еще раз напомним примеры новых предприятий или предприятий, построенных для компенсации сокращения занятости: Таранто, «Альфасуд» в Неаполе, Ливорно и т. д.). По мере того как такие «экономические» решения становятся политическими, они поднимают классовую борьбу и сознание масс на более высокий уровень, сразу выносят проблемы на различные уровни принятия политических решений (от муниципа-

литетов до правительства) и ставят прямо и конкретно проблему власти. Различие это настолько ощутимо, что всякий раз, когда частному предприятию грозит закрытие или свертывание производства, массы требуют, чтобы его «отдали» государству.

Указанные противоречия воспроизводятся и на профсоюзном уровне, в отношении предприятие — рабочий класс, но также — и это очень важно — в отношении между администрацией и техническим персоналом государственных предприятий, с одной стороны, и администрацией и техническим персоналом частных предприятий — с другой. Руководители и инженерно-технический персонал предприятий с государственным участием каждодневно сталкиваются не только с конкуренцией, но и почти всегда с враждебностью частномонополистических компаний, которые используют любые средства для того, чтобы получить максимальную прибыль и противопоставить себя государственному предприятию. Они убеждаются, что государство недостаточно защищает их, скупится на необходимые капиталовложения, нередко даже на зарплату, навязывает предприятию и персоналу более строгую отчетность, требует уплаты налогов в размерах, более соответствующих реальному положению дел, в то время как частный сектор скандальным образом ускользает от уплаты налогов и не знает пределов в эксплуатации. Хотя среди технических специалистов часты случаи перехода из частных предприятий в государственные и наоборот (причем такой обмен служит усилению классовых связей, а порой и установлению новых уз подчинения государственных предприятий интересам крупных частных групп) и в этой области непрерывно сказывается действие коррупции, все же в ряде случаев рождается своего рода «групповая солидарность», стремление отстаивать интересы своего предприятия перерастает в антимонополистические настроения, которые могут даже приблизиться к социалистическому сознанию. В самом деле, критика и обличение действий государства, которое повинуетя преимущественно воле монополий, и здесь способствуют выработке нового и более передового сознания.

Наконец, объективно государственное предприятие вынуждено вести себя иначе, чем частное, и по отношению к обществу, идет ли речь о выборе отраслевого

и территориального направлений для капиталовложений, проблемах занятости рабочей силы и «сокращений», поведении перед лицом налоговой инспекции и т. д.

Естественно, эти объективные противоречия могут получить развитие лишь благодаря политически правильным действиям масс. Монополистический капитал, напротив, пытается приглушить или уменьшить эти противоречия как пуская в ход коррупцию, так и стремясь все более плотно интегрировать государственные предприятия в свою систему, понизить темпы их роста. Он пытается, иными словами, использовать государственно-монополистический капитал в своих собственных целях, для повышения собственной нормы прибыли, доказательства большей эффективности частного предприятия, создания «резерва» технологических кадров под своей собственной командой. Речь идет о «правительственном подлеске» («sottogoverno»), как называют его у нас, который служит политической верхушке, «правительственным партиям» источником подкупа и порабощения несогласных, который призван обеспечивать посредничество между государством и финансовым капиталом, т. е. быть инструментом на службе у финансового капитала.

В этой борьбе сложились три политико-идеологические позиции:

а) государственно-монополистический капитал должен был бы ограничиться лишь сектором общественного обслуживания; в тех же случаях, когда он проникает в сектор обрабатывающей промышленности, он не должен «конкурировать» с частным сектором, пользоваться привилегиями (налоговыми, кредитными или иного рода), но, напротив, должен подчиняться частному сектору, следовать его директивам и самое большее братья за те мероприятия, от осуществления которых отказывается частный капитал; этот тезис, естественно, выдвигается организациями предпринимателей;

б) вторая позиция промежуточного характера, отражающая в Италии позицию социал-демократов, утверждает, что государственное предприятие должно следовать «правилам рынка», вступать в «конкуренцию» с частным предприятием, воздействуя через механизм контрактации, способствовать новым инициативам и ограничению чрезмерных притязаний отдельных групп, самое

большее — становиться, без каких бы то ни было привилегий, «пилотом» экономического развития, особенно в отсталых районах страны; в этой позиции легко заметить отражение идеологии «уравновешивающихся сил», «организованных автономий» и т. п.;

в) третья позиция, являющаяся тезисом наиболее передовых левых сил, утверждает, что этот инструмент должен открыто выполнять антимонополистическую функцию и в отношениях с рабочим классом, и при решении проблемы капиталовложений и экономического развития, и при установлении уровня цен, и во всех других случаях.

### **Роль государственно-монополистического капитализма в отношениях с другими странами**

Здесь мне представляется необходимым кратко напомнить о той самоочевидной истине, что государственно-монополистический капитализм наглядно проявляет свою природу и в отношениях между капиталистическими государствами, но прежде всего — в отношениях между империалистическими державами и слаборазвитыми странами.

Об этом мы уже говорили, когда разбирали активный протекционизм (т. I, гл. 27) и вывоз капитала (т. I, гл. 33). Мы перечисляли тогда и различные инструменты, употребляемые с этой целью современным государственно-монополистическим капитализмом, и, в частности, обширное законодательство, поощряющее вывоз товаров и капитала (в Италии, например, возмещение части уплаченного налога с оборота, кредитные гарантии, финансирование на условиях льготной ставки и т. д.) и пытающееся затруднить иностранную конкуренцию (право на компенсацию, различные нормы охраны национальной продукции и т. д.).

Мы говорили в особенности о вывозе государственного капитала, осуществляемом в форме военно-политической «помощи», или «дара», или даже просто «экономической поддержки», и видели, что такого рода вывоз капитала составляет одну из основных черт проникновения американского капитала настолько, что прямой экспорт государственного капитала в этом случае пре-



восходит прямой экспорт частного капитала. Однако мы напоминали, что такого рода проникновение практикуется и другими капиталистическими странами, хотя формы его зачастую камуфлируются под «помощь развивающимся странам», предоставляемую по рекомендации международных организаций или через посредство этих организаций. Мы говорили об этом подробно в других главах и здесь лишь напомнили об этом, чтобы подчеркнуть единый характер феномена государственно-монополистического капитализма, сколь бы многообразными ни были его проявления.

### Экономическое программирование

Экономическое программирование представляет собой следующий шаг в развитии государственно-монополистического капитализма. В условиях империализма оно порождается объективными потребностями, обусловленными рядом факторов: уже упоминавшимися изменениями в развитии производительных сил и технологии, и, в частности, изменениями в производственном процессе, требующими более долгосрочных экономических расчетов, увеличением остроты и масштабов экономических противоречий, наконец, необходимостью считаться с развитием социалистической системы, выстоять в мирном соревновании.

Еще в период между двумя мировыми войнами империализм мог довольствоваться постановкой таких задач, как «полная занятость» и «стабильность», т. е. притупление пиков циклических кризисов, особенно не интересуясь «темпом» развития, более того, даже соглашаясь зачастую с теоретическим обоснованием пользы периодических застоев. Империализм после второй мировой войны, ставший свидетелем расширения и развития социалистической системы с высокими ежегодными темпами развития, уже не мог принимать «стабильность» в статическом смысле: ему пришлось искать «стабильность» в «развитии», устанавливать такие темпы ежегодного роста национального дохода, которые приближались бы к темпам социалистических стран. Все это требует комплексного подхода к экономике, вступающего в противоречие с хозяйственным пар-

тикуляризмом отдельного, пускай даже крупного монополистического предприятия.

Потребность в программировании рождается не только из необходимости укрепить национальную производственную структуру с учетом конкуренции других капиталистических стран и мирного соревнования. Здесь действует и тот факт, что монополистическая экспансия, или циклический подъем — быстрый и довольно длительный (если не считать кратких остановок и легких спадов), — пережитый многими капиталистическими странами, особенно в Европе, колоссально усугубил экономические и социальные противоречия.

Поскольку программирование знаменует самую развинутую фазу государственно-монополистического капитализма, оно отражает и самую высокую степень этих противоречий.

С одной стороны, перед нами — растущая централизация экономической власти, более единообразное управление хозяйством, что делает возможным усиление финансового капитала и его власти, авторитарное осуществление политической власти, реакционные тенденции, попытки государственных переворотов. Опасность эта усугубляется международной солидарностью империализма, который с помощью своих орудий (НАТО, ЕЭС) непрерывно осуществляет вмешательство, особенно в слабых звеньях, т. е. в странах, где классовая борьба острее и глубже, пытаясь помешать этим странам проводить самостоятельную национальную политику.

С другой стороны, сам принцип плана, программирования в интересах всего национального сообщества объективно есть принцип социалистический: его утверждение представляет собой идеологическую победу социализма, а его практическое осуществление вступает в противоречие с условиями производственного процесса при империализме.

На этом новом поприще также сталкиваются идейно-политические позиции, выражающие новое сознание противостоящих классов.

Исходя из итальянского опыта, мы считаем возможным выявить следующие позиции. Господствующий монополистический капитал уже не отвергает программирования, но требует, чтобы оно носило лишь «индикативный» характер, т. е. указывало на некие общие цели

и оставляло полную свободу действий частномонополистическому предприятию и перспективным планам, выработанным предпринимательскими группами автономным образом. Программирование, иначе говоря, должно было бы быть обязательным только для государственного сектора, с тем чтобы монополистический капитал с точностью знал направления и размеры государственных расходов, вложений государственно-монополистического капитала. Подобное программирование должно было бы разрабатываться «исследовательскими бюро» и бюрократическими органами, над которыми легче установить господство.

Мелкобуржуазная идеология со своей стороны выдвигает, в сущности, «гармонизированные» решения, т. е. решения, согласованные между частным монополистическим капиталом, государственным сектором и государственной политической властью. Основой здесь служит принцип «уравновешивающихся сил», каковыми выступают капитал и пролетарские организации, а между ними — государство, рассматриваемое, по сути дела, как нечто стоящее над классами, способное выполнять роль посредника и благодаря политической демократии и ее органам (парламент, местное самоуправление и т. д.) реализовать цели, продиктованные общенациональными интересами (полная занятость, смягчение экономических диспропорций, регламентация развития).

В задачах, выдвинутых этой идеологией, учитываются некоторые требования масс и «план» приобретает чудодейственную способность. Однако на деле, не выходя за пределы капиталистической системы и признавая ее законы, эта идеология усыпляет массы иллюзиями и контрабандой протаскивает позиции и требования финансового капитала. Достаточно вспомнить так называемую политику доходов, ставшую каноном современного государственно-монополистического капитализма и программирования даже в лейбористской Англии. В самом деле, если признается, что недостаточно воздействовать лишь на «спрос» или глобальный расход, как в свое время требовали кейнсианцы; если вместе с тем не хотят изменить процесс производства и накопления у истока, каковым является частная капиталистическая собственность, то не остается ничего иного, как воздействовать на процесс распределения дохода. Но «политика доходов», кото-

рая в пропаганде, на словах должна была бы контролировать динамику всех доходов, т. е. не только зарплаты, но и прибылей, процентов на капитал и ренты, при империализме всегда оборачивается блокированием зарплаты<sup>1</sup>.

Позиция левых сил, напротив, выражена требованием «демократического программирования», т. е. программирования открыто антимонополистического по целям, экономическим инструментам и методам осуществления. Исходя из признания того, что на нынешнем этапе империализма программирование представляет собой объективную потребность, необходимостью обусловленное поприще борьбы, левые силы стремятся разоблачить миф о плане, или программировании, в себе и для себя и доказать, что при империализме программирование всегда наполнено классовым содержанием, служит финансовому капиталу для установления еще большего господства над всем обществом и усиления эксплуатации, а потому не только не разрешает национальных проблем, но и способно обострить старые и создать новые экономические и социальные противоречия. И напротив, если борьба ведется правильным образом, если создается новый исторический блок народных масс, образующий новое большинство, которому удастся завоевать власть, программирование может стать орудием реализации народных чаяний, обеспечения иного типа экономического развития, создания экономической демократии, которая стала бы ступенью преобразования общества в направлении социализма.

Позиция левых сил доказывает, что достичь целей, указанных планами, невозможно без решительных действий против монополий, т. е. без осуществления структурных реформ, составляющих экономическое содержание демократического программирования\*. В сельском хозяйстве суть этих реформ выражает лозунг общей аграрной реформы, которая бы дала землю тем, кто ее обрабатывает, облегчив затем всевозможные формы ассоциации и кооперирования крестьянских хозяйств для повышения производительности труда в деревне.

В промышленности требования этих реформ сводятся к тому, чтобы государственные предприятия выполняли

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*.

четко антимонополистическую функцию, направляли развитие, воздействовали на рынок; чтобы с помощью демократических преобразований был поставлен под контроль и направлялся процесс накопления и вложения капитала, были поставлены под контроль цены, производственные издержки, прибыли. Речь идет, следовательно, о реформе законодательства об акционерных компаниях, банковской и налоговой реформах и т. д.

Естественно, для того чтобы эти и другие назревшие структурные реформы в области организации государства и общественного обслуживания достигли своей антимонополистической цели, требуется разрешить проблему власти, т. е. развить систему соответствующих этой цели инструментов, все более открытых демократических органов власти, в которых народные массы смогут осуществлять действительную власть и действительный контроль<sup>1</sup>.

## Заключение

Завершая таким образом наш беглый анализ изменений, происшедших за последние годы (к которым мы, кстати, еще вернемся в последующих главах), мы вновь сталкиваемся с вопросом, который поставили вначале: сохраняют ли еще истинность экономические законы, присущие капиталистической системе? Действительны ли по-прежнему отличительные черты империализма, указанные В. И. Лениным для характеристики последней фазы капитализма? Живем ли мы, иначе говоря, еще при капиталистическом строе или уже в какой-то другой системе?

Исходя из проделанного нами анализа, мы можем ответить, что живем все еще в капиталистическом обществе, где капитал еще больше централизовался и превратился в «господин Капитал» в чистом виде, даже если повсеместно возникла обширная государственная собственность на средства производства. Иначе говоря, единственное новое явление, которое развилось после

---

<sup>1</sup> См.: A. Pesenti, *On the possibility of constructing a model of transition to socialism in Italy*, Cambridge University Press, 1967; *Attività finanziaria e programmazione, Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1967, marzo.

выхода ленинской книги, есть государственно-монополистический капитализм в разных его формах. Однако государственно-монополистический капитализм в свою очередь есть поднятое на более высокую ступень выражение противоречия капиталистического общества, в котором мы живем: противоречия между растущим обобществлением средств производства, процесса производства и потребления, с одной стороны, и присвоением прибавочной стоимости капиталистами — с другой. Государственно-монополистический капитализм представляет последнее звено в процессе перехода от капитализма к социализму, но взятый сам по себе, т. е. отвлеченно от классовой борьбы, от действий угнетенного класса, направленных на завоевание власти и преобразование общества в социалистическом направлении, он, даже создавая новые объективные предпосылки, не знаменует еще необходимого перехода к социализму, радикального преобразования капиталистического общества.

Однако если подходить к делу с конкретно-исторической точки зрения, то нам представляется несомненным тот факт, что раскрепощаются все более многочисленные социальные силы, стремящиеся к изменению экономической, а стало быть, и общественной структуры, к свержению капиталистической системы производства и установлению социализма.

## РЫНОК ПРИ ИМПЕРИАЛИЗМЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН

### Общие аспекты. Формы рынка

Мы видели, насколько сложна обстановка, характеризующая современный этап развития капитализма, сколько новых элементов необходимо учитывать. Мы также отметили, что экономисты капиталистических стран с большим запозданием обратили внимание, все еще недостаточное, на общие изменения, происшедшие в условиях, в которых действует капиталистическая система, и что они либо игнорируют, либо отвергают, либо упускают из вида ленинскую концепцию империализма как фазы, или стадии, капитализма.

Однако они не остались глухи к переменам, и там, где им не удалось построить общих концепций, они разработали объяснения и теории, касающиеся отдельных явлений.

Наиболее часто обсуждаемой темой современной экономической теории стала (иначе и быть не могло) тема форм рынка и формирования цен в условиях олигополии<sup>1</sup>.

Нас эта тема также интересует, поскольку цена товара — это механизм, через который распределяется общественный доход. И начало данной работы было посвящено именно вопросам рынка и формирования цен.

Вопрос, на который надо ответить, идя логическим путем, по которому мы до сих пор следовали, таков: каким образом в современных условиях формируется уро-

---

<sup>1</sup> Ленинская концепция монополии — это не концепция Курно, т. е. абсолютной монополии, а концепция более или менее значительного господства не только над рынком, но во всей экономической структуре немногих предприятий, каждое из которых в данном смысле является монополией. Концепция олигополии, недавно разработанная экономическая доктрина, более технистична и относится главным образом только к формированию цен, к типу рынка, на котором присутствует лишь несколько господствующих предприятий.

вень цен? Мы видели, что в течение *длительного периода* он колеблется вокруг стоимости, иными словами — вокруг количества общественно необходимого труда в условиях простого товарного производства и вокруг общественной цены производства, или стоимости единицы товара, включающей среднюю прибыль среднего типичного предприятия, в условиях капиталистического общества периода свободной конкуренции. Мы должны рассмотреть, существует ли регулятор цены при империализме, т. е. в обществе с господством монополий, или с олигополистическим рынком, и какие последствия вытекают из существования различных *законов* формирования цен для экономики в целом.

Эта тема, как было сказано, широко обсуждается в современной экономической теории.

Литература по этой теме весьма обширна, и мы стараемся дать здесь основные понятия, проследив за развитием экономической мысли и за наиболее разумными выводами, ибо речь идет о теме, вокруг которой продолжается по-прежнему горячая и живая научная дискуссия.

Мы уже упоминали, что позиция академической науки в отношении формирования рыночных цен вплоть до первой мировой войны основывалась, в сущности, на предпосылке, что существует рынок «свободной конкуренции», на который при любом повышении цен могут выйти новые предприятия, и что, следовательно, цена в течение *длительного периода* имеет тенденцию к выравниванию с полной стоимостью единицы товара не среднего, или типичного, предприятия (если брать его не в понимании Маршалла), а предприятия наиболее эффективного, поскольку теоретически оно может удовлетворить весь спрос путем расширения предложения.

Эти условия конкуренции считались наиболее выгодными для общества.

Дело вовсе не в том, что экономисты, в том числе и сторонники классической школы, игнорировали возможность существования «монополий», т. е. возможность существования предприятий, которые сконцентрировали бы все предложение товара. На такую возможность указывал еще Рикардо, но монополия считалась исключением, которое не могло оказывать влияния на харак-



теристики рынка в целом; и это действительно соответствовало, хотя и не полностью, характеру капитализма в этой фазе развития. Очевидно, что на основе таких логических посылок «монополия» изучалась исключительно гипотетически и даже впоследствии, когда позиции монополий в соответствии с законами, открытыми Марксом, укрепились, все еще появлялись исследования — например, о дуополиях, т. е. *коалициях* крупных продавцов, — в таком же абстрактном духе, ибо считалось, что в основе рынка лежит конкуренция. Марксистская мысль в первое время мало интересовалась явлением рыночных цен, так как ее главной целью было изучение законов развития общества, и у Маркса мы находим лишь намеки на монопольную цену; в то же время большое внимание уделяется *качественным* сдвигам, происходящим в капиталистическом обществе в целом под воздействием расширения монополистических позиций. Первым, кто в 1838 г. сформулировал с формальной точностью теорию монопольной цены, все еще считая монополию исключением, был Курно.

Но уже в 1920—1925 гг., т. е. в период после первой мировой войны крупнейшие жившие в ту эпоху экономисты, например Парето, продолжали изучать общее экономическое равновесие в условиях преобладания конкуренции, хотя они и более полно исследовали монополию (главным образом осуждая ее и показывая, что она приводит к разрушению богатства). Однако новая, качественно отличная действительность не могла остаться вне поля научного исследования. С различных научных позиций, продолжая разные традиции, выступили экономисты, анализировавшие характеристики современного им рынка, вопросы формирования на этом рынке уровня цен. Отправные позиции, естественно, могли быть только следующими: либо исходить из существования чистой монополии, дополнив это понимание, т. е. рассмотрев формы олигополии и монополистической конкуренции, либо исходить из существования конкуренции, показав, что она никогда не бывает совершенной и не может сохраниться, и уже от нее перейти к преобладанию монополии. Ученые шли обоими путями. В принципе можно сказать, что в Соединенных Штатах в связи с особыми условиями американского рынка и научными традициями

страны был избран первый путь, и наиболее известным является произведение Чемберлина «Теория монополистической конкуренции», вышедшее в 1933 г.<sup>1</sup> В Англии, напротив, исходили из второй посылки, и известность приобрело произведение Робинсон «Экономика несовершенной конкуренции», вышедшее также в 1933 г.<sup>2</sup>

Дискуссия, развернувшаяся вокруг этих двух позиций, главным образом по инициативе Чемберлина, является интересным примером взаимного непонимания. Вместе с тем оба классических произведения, как и произведение фон Штакельберга<sup>3</sup>, вышедшее в свет почти одновременно с ними, представляют значительный интерес. Вспомним, что большой вклад, особенно в исходные позиции Робинсон, внес, если не сказать — указал путь, Сраффа в своей знаменитой статье 1925 г., уже упоминавшейся в предыдущих главах<sup>4</sup>.

Сраффа отмечал, что в действительности даже на рынке, на котором выступает много предприятий, предел экспансии определяется не ходом изменения издержек (предполагается, что издержки возрастают, когда достигается определенный уровень производства), но условиями спроса, в силу чего расширения рынка можно добиться лишь путем снижения цен. Предполагалось, что в таком случае спрос не бесконечен при данной постоянной цене в условиях обширного конкурентного рынка, но каждое предприятие имеет свой, особый рынок, иными словами — весь рынок состоит из ряда отдельных рынков, на каждом из которых каждое предприятие занимает господствующую позицию.

Таким образом, по Сраффа, речь шла не о «монопольной» позиции, ибо товар, производимый тем или иным

---

<sup>1</sup> См.: E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1948.

<sup>2</sup> J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, London, Mac Millan, 1954.

<sup>3</sup> См.: H. Von Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*, Wien, 1934.

<sup>4</sup> См.: P. Sraffa, *Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta*, *Annali di economia*, 1925, novembre; *Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, в кн.: «Economia pura», NCE, vol. IV, Torino, UTET, 1934.

предприятием, мог быть заменен товарами того же вида или схожей продукцией других предприятий и, следовательно, для отдельного предприятия спрос обладал высокой степенью гибкости, но и не о «конкуренции», рассматриваемой в традиционной теории. Таким образом, речь шла о несовершенной конкуренции.

### Монопольная цена

Попытаемся прийти, насколько возможно, к ясным и легко доступным выводам. Чтобы прийти к ним, лучше, видимо, исходить из крайней посылки, противоположной той, которую мы рассматривали до сих пор, т. е. из посылки *чистого монополиста*, из предположения, сделанного Курно в 1838 г., и проиллюстрировать объяснения формирования цены на основе теории предельной полезности. Тем не менее следует сразу же отметить, что позиция *чистого монополиста* в том случае, когда он действует в условиях конкуренции, отличается от его позиции в том случае, когда он действует в условиях преобладания монополии, т. е. сталкивается с другими монополистами, даже если они производят совершенно отличные товары. Это происходит в силу диалектической взаимосвязи между различными явлениями, о которой мы никогда не должны забывать.

### Случай изолированного монополиста

Это крайний случай, исследованный Курно. Очевидно, что монопольный производитель, являющийся в данном случае единственным на рынке, ставит перед собой цель достичь максимальной прибыли или максимального дохода, равного разнице между общей выручкой (получаемой в результате умножения количества единиц проданного товара на продажную цену) и полными издержками производства.

Но как достигается этот максимум? Если на какое-то время мы абстрагируемся от издержек производства (известный случай с минеральным источником) либо примем их за постоянную величину на единицу товара, то они будут представлять собой постоянную функцию

произведенного количества товара. В таком случае общая выручка будет зависеть от переменной цены, которую намерен установить монополист. Отношение будет простейшим, если товар, по крайней мере на протяжении длительного отрезка времени, будет пользоваться твердым спросом, т. е. спросом, который не сокращается, даже если цена повышается (но может увеличиваться, если цена падает). Такое положение может быть в том случае, если монополист производит, например, лекарство от рака и, очевидно, сможет повышать и повышать цену товара, чтобы получить максимальную

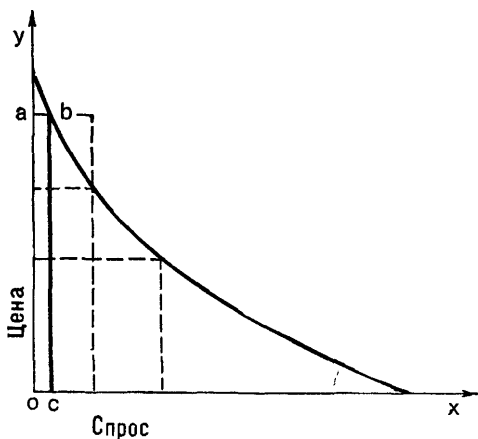


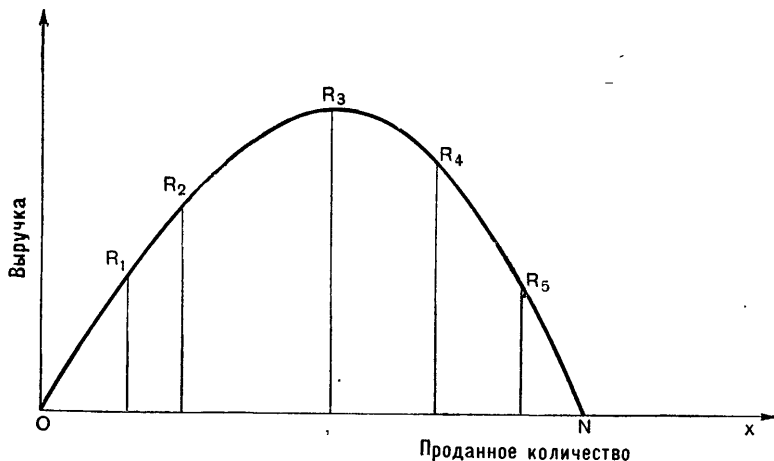
Рис. 1.

выгоду. Однако мы знаем, что на основе явления, которое мы определили как эластичность спроса, если цена возрастает, спрос, как правило, сокращается, т. е. если монополист может устанавливать по своему усмотрению цену, то он не может одновременно устанавливать спрос. Поэтому он определит цену и количество товара для продажи с одновременным учетом этих двух переменных, конкретно изучив на рынке их функциональные связи, которые, как известно, изменяются в зависимости от вида товара. Монополист, таким образом, сможет установить такую цену, которая, помноженная на количество товара, принесет максимальную выручку.

Это явление легко изображается на диаграмме, представленной на рис. 1.

Таким образом, наглядно представляется тот факт, что спрос практически равен нулю, если цена слишком высока (при цене  $OA$ ,  $OC$  — количество проданного товара), и вместе с тем потребление всегда представляет собой конечную величину, даже в том случае, когда цена равна нулю.

Естественно, что данный график отражает какую-то одну ситуацию. Отклонение, или угол между кривой



Р и с. 2.

спроса и осью абсцисс, может быть большим или меньшим, поскольку он определяет меру эластичности спроса. Максимальная величина достигается при той цене, при которой эластичность спроса равна единице.

Мы не хотим здесь усложнять текст формальными уточнениями, которые читатель может найти в приложении, написанном Ла Грассой.

Из вышеуказанного графика легко можно вывести второй, чтобы показать «максимум», которого может достигнуть монополист. Общую выручку, равную цене, помноженной на количество проданного товара, можно представить в виде кривой (рис. 2), которая достигает максимума и затем падает.

Чтобы понять значение этой кривой, достаточно принять во внимание, что в ней непосредственно не отражена цена, поскольку выручка здесь является функцией проданного количества товара, но цена тем не менее присутствует, так как в соответствии с нормальной убывающей функцией спроса рост количества проданного товара (отлагаемого на абсциссе) свидетельствует о сокращении цены. И в любой точке кривой можно рассчитать цену как среднюю выручку, т. е. как частное от деления общей выручки на общее количество товара в данной точке.

Отсюда очевидно, что точка  $R_3$  представляет собой точку максимальной выручки, поскольку вплоть до этой точки средняя выручка растет, приводя к предельной выручке, и процесс этот прерывается как раз в точке  $R_3$ ; после этого продажа продолжается, но выручка постоянно падает. В общем, при количестве продаж  $OP$  выручка максимальная; если же продажа продолжается до  $N$  (напомним, что цена постепенно падает), то доходы от количества  $PN$  (равного  $OP$ ) значительно ниже.

Естественно, что данный график является упрощением, поскольку монополист должен учитывать издержки производства, которые, как мы показали, в той части, где излагалась теория предприятия, как правило, изменяются в зависимости от количества продукции. Он должен учитывать и тот факт, что монополии в абсолютном смысле не существует. Даже если капиталист является единственным производителем данного товара, есть другие товары, которые на рынке в большей или меньшей степени косвенно конкурируют с ним. Например, если чулки из нейлона или перлона стоят слишком дорого, то можно носить чулки из натурального шелка.

Существуют и другие факторы, которые монополист должен принимать во внимание.

Несомненно, к числу других факторов, которые в современном мире приобретают важное значение, относится тот факт, что при монополистической структуре спрос становится менее свободным, потребитель менее «суверенным» в своем выборе. Происходит это не только в силу объективной структуры экономики, в которой все товары предлагаются на рынке в соответствии с решениями господствующих групп производителей, но также и в связи с той бешеной *рекламной* деятельностью,

которую разворачивает монополист, стремясь изменить характер спроса, его эластичность в разных точках. Эластичность спроса, таким образом, приобретает, особенно в теориях маржиналистского характера, доминирующее значение.

На основе этих установок в теоретических исследованиях еще до 1914 г. были рассмотрены самые сложные и абстрактные случаи, как, например, «дуополия», которые занимают авторов старых учебников, но также гипотезы более реалистичных ситуаций, как, например, «олигополия», в которой несколько крупных предприятий предлагают один и тот же товар. Но ясно, что, если мы хотим быть более реалистичными, в эти гипотезы необходимо вводить другие условия, чтобы подойти к пониманию олигопольного рынка и тех сил, которые определяют формирование цен.

### Маржиналистское толкование

Прежде чем перейти к этому анализу, мы считаем необходимым изложить два других понятия, на которых основывается теоретическая маржиналистская конструкция: предельный доход \* и угловая кривая спроса.

Что такое предельный доход?

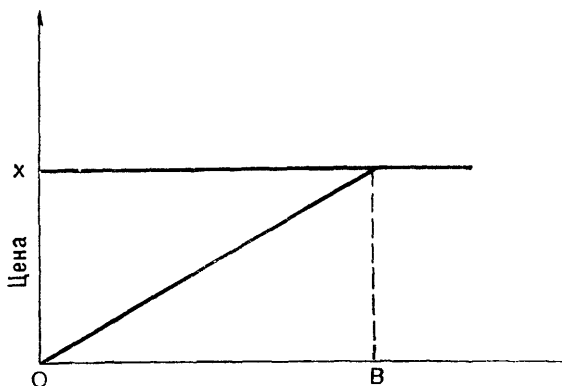
Предельный доход определяется разницей между общим доходом, полученным от продажи  $n$  единиц, и доходом, полученным от продажи  $n - 1$  единиц. Например, если 100 единиц продаются по единой цене 100 лир с общим доходом 10 тыс. лир, то, чтобы продать 101-ю единицу, надо снизить цену до 99,50 лир и тогда общий доход составит 10049,5 лир, что означает, что предельный доход равен 49,5 лир. Аналитически предельный доход является прежде всего производной функции дохода  $[R = xf(p)]$ , а на предыдущем графике величина этой производной становится равной нулю в точке  $R_3$ , как уже было сказано.

Более реалистичное представление, однако, должно быть более сложным.

В условиях конкурентного рынка цена для отдельного предприятия является, как мы видели ранее, величиной постоянной и заданной и, следовательно, предельный доход является постоянным и равен цене; в связи с незначительным влиянием предприятия на рынке спрос принимается за величину бесконечную.

Мы видели, однако, что предприятие ограничивает производство, когда предельные издержки (мы предполагаем, что издержки растут с ростом продукции) пересекаются с линией, изображающей цену, т. е. воспроизводится известный график (рис. 3).

Монополист же, как отмечалось, имеет перед собой весь рынок, совокупный спрос на данный товар, и мы знаем, что этот спрос обладает ограниченной эластичностью и представляет собой линию с отрицательным отклонением, поскольку, если я хочу продать большее количество, я должен снизить цену.



Р и с. 3.

Таким образом, предельный доход перестает быть постоянной величиной и начинает сокращаться. На основе таких предпосылок маржиналистская теория утверждает, что предприятие должно ограничить производство, когда предельные издержки достигают величины предельного дохода.

Чтобы более ясно и полно представить себе это, предположим, что существует монополист, имеющий следующие издержки (см. табл. 3)<sup>1</sup>.

Цифры во 2-й колонке подобраны таким образом, чтобы можно было отразить известную концепцию, гласящую, что средние издержки на единицу продукции

<sup>1</sup> Пример взят из книги Ж. Маршалля (см.: J. Marshall, *Le mécanisme des prix*, Paris, Librairie de Medicis, 1952), в нем упоминается Перру, который широко трактовал эффект господства (см.:



имеют вначале, когда количество единиц продукции увеличивается, тенденцию к уменьшению, но затем, когда достигается и превосходит определенный объем производства, средние издержки имеют тенденцию к росту. На основе этих цифр рассчитаны общие издержки производства (колонка 3) путем умножения цифр первой колонки на цифры второй. Наконец, цифры 4-й колонки получены путем вычитания. Если необходимо истратить 59,25, чтобы получить 3 штуки, и 43,50, чтобы получить 2 штуки, то издержки на третью единицу, предельную, составят  $59,25 - 43,50 = 15,75$ .

Таблица 3

Число произ- веденных еди- ниц	Средние из- держки на единицу про- дукции	Общие из- держки	Предельные издержки	Число произ- веденных еди- ниц	Средние из- держки на единицу про- дукции	Общие из- держки	Предельные издержки
1	24	24	24	10	12,75	127,50	10,50
2	21,75	43,50	19,50	11	12,75	140,25	12,75
3	19,75	59,25	15,75	12	13	156	16,25
4	18	72	12,75	13	13,50	175,50	19,50
5	16,50	82,50	10,50	14	14,25	199,50	24
6	15,25	91,50	9	15	15,25	228,25	29,25
7	14,25	99,75	8,25	16	16,50	264	36,75
8	13,50	108	8,25	17	18	306	42
9	13	117	9				

Однако мы знаем, что кривой издержек недостаточно для характеристики монопольного положения. Необходимо также знать условия продажи. Возьмем следующие условия продажи (см. табл. 4).

Цифры 2-й колонки подобраны так, чтобы они соответствовали посылке, что с ростом количества товара, предлагаемого на рынке, цены понижаются. Для упрощения в таблице изменение цены показано прямой линией (цены с каждой единицей товара сокращаются на две единицы). Чтобы получить данные общей выручки

F. Perroux, *Esquisse d'une Théorie de l'économie dominante, Economie appliquée*, (1948). Этой выдержкой мы хотим показать приближение современного экономического анализа к более ранним исследованиям марксистско-ленинской экономической науки, которой принадлежит приоритет в открытии того явления, что монополия характеризует современную форму капиталистического рынка.

(колонка 3), надо умножить данные 2-й колонки на данные 1-й. Наконец, предельная выручка получается путем вычитания. Если две единицы товара приносят общую выручку, равную 78, причем одна из них приносит 41, то это значит, что предельная выручка, приходящаяся на вторую единицу, равна 37, и т. д.

Допустив это, мы можем описать реакцию монополиста следующим образом: в исходной точке можно допустить, что он выберет высокую цену. Как «хозяин цены», он заинтересован продавать дорого. Предположим, что он предлагает свой товар по цене 35 лир.

Анализ второй таблицы, касающейся спроса, показывает, что при этой цене он сможет сбыть только 4 единицы товара. Его общая выручка составит, таким образом,  $35 \times 4 = 140$  лир, и его чистая прибыль  $(35 - 18) \times 4 = 68$  лир.

Таблица 4

Число произведенных единиц	Цена	Общая выручка монополиста	Предельная выручка	Число произведенных единиц	Цена	Общая выручка монополиста	Предельная выручка
1	41	41	41	10	23	230	5
2	39	78	37	11	21	231	1
3	37	111	33	12	19	228	3
4	35	140	29	13	17	221	7
5	33	165	25	14	15	210	11
6	31	186	21	15	13	195	15
7	29	203	17	16	11	176	19
8	27	216	13	17	9	153	23
9	25	225	9				

Сохранится ли эта цена? Нет, так как монополист тотчас же поймет, что в его интересах — снизить ее. Производя сокращение цены, монополист, несомненно, сократит сумму выручки за единицу проданного товара. Но это одновременно вызовет снижение издержек производства и повышение спроса.

Снизив цену с 35 до 33 лир, монополист сможет сбыть 5 единиц товара вместо 4. Тогда выручка за пятую единицу товара, или предельная величина, составит 25, а производственные расходы на изготовление этой единицы, или предельные издержки — 10,5. Прибегнув к этой

тактике, монополист увеличит свою общую чистую прибыль  $25 - 10,5 = 14,5$ .

Он будет идти по этому пути, постепенно снижая цену, и, используя закон стоимости — который здесь выражается в том, что прибыль на единицу продукции сокращается, — будет получать возрастающую общую прибыль.

Однако прибыль будет возрастать все медленнее. Увеличив производство с 4 до 5 единиц, монополист обеспечил себе чистую прибыль 14,5. Увеличивая с 5 до 6, затем с 7 до 8 и т. д., он тем самым будет сокращать в соответствии с цифрами нашей таблицы чистую прибыль на единицу продукции: 12; 8; 7,5; 4,75 и т. д. Наступит момент, когда предельная выручка, получаемая за дополнительную единицу продукции, будет равна предельным издержкам, и в этот момент, следовательно, дополнительная прибыль исчезнет. В нашем примере этот критический момент будет достигнут при цене 25 лир, соответствующей сбыту 9 единиц товара.

Если бы монополист пошел дальше, т. е. если бы он снизил цену до 23 лир с тем, чтобы продать десятую единицу, то он получил бы предельную выручку в размере лишь 5 лир, в то время как предельные издержки составили бы 10,5. Производство и сбыт десятой единицы сократили бы, а не увеличили его общую прибыль.

Следовательно, можно сформулировать принцип, что *монополист установит цену и количество проданного товара таким образом, чтобы предельные издержки равнялись предельной выручке.*

Причина, которая будет побуждать его так действовать, заключается в том, что таким образом он получит максимальную общую прибыль.

В то время как в условиях совершенной конкуренции равновесная цена определяется точкой пересечения двух кривых — кривой предельных издержек и кривой средних издержек, то в условиях монополии она находится в точке пересечения кривой предельных издержек и кривой предельной выручки. Отсюда вытекают два чрезвычайно важных различия между монопольной и конкурентной равновесными ценами.

1) В условиях монополии предельные издержки не имеют тенденции к повышению до уровня продажной цены. Издержки постоянно ниже цены. Как это объяс-

няется? Тем простым фактом, что в условиях совершенной конкуренции предприниматель может повышать индивидуальное производство и предложение на рынке, не вызывая понижения продажной цены. Поэтому у него есть стимул расширять производство, пока предельные издержки остаются ниже продажной цены. При монополии, наоборот, каждый раз, когда единственный предприниматель форсирует производство, он предопределяет снижение цены, которое распространяется не только на дополнительное количество товара, выброшенного на рынок, но и на общее количество товара. Поэтому монополист стремится расширять производство не до того момента, когда продажная цена достигнет величины предельных издержек, а лишь до того, когда предельная выручка окажется равна предельным издержкам. Наращивание производства прекращается раньше, чем предельные издержки достигнут величины продажной цены.

2) В условиях монополии продажная цена не имеет тенденции к снижению до величины средних издержек производства на единицу продукции. Следовательно, у монополиста есть возможность на протяжении длительного времени получать сверхприбыль, которую многие экономисты называют монопольной рентой, или, как более точно называем ее мы, марксисты, монопольную прибыль.

Причина этого второго различия очевидна. В условиях совершенной конкуренции цена имеет тенденцию к понижению до уровня средних издержек, поскольку на рынок выходят новые предприятия, привлеченные перспективой получения дополнительной прибыли. Происходит ответная реакция, но не каждого индивидуально-го предпринимателя, а всей отрасли производства. При монополии этой реакции нет, так как появление новых предприятий исключено или чрезвычайно затруднено<sup>1</sup>.

### **Олигополистический рынок**

Примеры и рассуждения, приведенные выше, дают нам представление об этом вопросе, но оно недостаточно даже для случая с чистой монополией. Наши рассужде-

---

<sup>1</sup> См.: J. S. Bain, Barriers to new competition, Cambridge, Harvard University Press, 1956; Determinazione dei prezzi, distribuzione e occupazione, Milano, Cisalpino, 1962.

ния можно было бы продолжить на анализе других явлений — например, условий, при которых монополист может быть заинтересован или не заинтересован в расширении предприятия, т. е. вводе новых мощностей, — это позволило бы сделать дополнительные замечания.

Мы уже говорили, что абсолютная монополия — это исключение и что еще в прошлом веке экономическая теория исследовала случай дуополии, т. е. случай, когда рынок поделен между двумя продавцами. Были исследованы, правда, абстрактно, условия, определяющие при этом уровень цен и производства, на основании ряда гипотез касательно возможных отношений между этими двумя продавцами: конкуренции, зависимости, договоренности. Положения, выработанные применительно к дуополии, были распространены на олигополию, т. е. раздел рынка немногими крупными продавцами. Число возможных сочетаний возросло, и мы считаем излишним излагать здесь все их разновидности.

Был исследован также аспект спроса в случае единственного покупателя (монопсонии): из сочетания всех элементов спроса и предложения складываются условия рынка, или различные «климаты цен».

Иными словами, с абстрактной точки зрения были предложены теоретические решения, которые здесь нецелесообразно излагать.

Мы хотим рассмотреть лишь наиболее общие аспекты этой проблемы, придерживаясь реального положения капиталистического рынка, не вдаваясь в анализ всех вероятных случаев. В том типе рынка, в условиях которого мы живем, переплетаются различные позиции. Уже Сраффа указывал в вышеупомянутой статье, что даже когда существует множество мелких предприятий, внешне конкурирующих друг с другом, каждое из них в действительности располагает своим рынком, над которым оно осуществляет контроль, т. е. всегда существовали препятствия для конкуренции, которые представляют собой не легко устранимые «помехи», но стабильные причины дифференциации рынка, дробления его целостности, как она понималась в классической теории. Это явление становится все более очевидным сегодня, когда немногие крупные предприятия играют роль направляющей силы рынка, раскалывая абстракт-

ную целостность глобального рынка и создавая, даже на рынке одной отрасли, особые условия для групп предприятий и для отдельных предприятий. Иными словами, в настоящее время создалось положение, *качественно* отличающееся от положения, существовавшего 100 лет назад.

С другой стороны, в одной и той же отрасли промышленности несколько крупных предприятий могут создать относительную конкуренцию, предлагая ту же продукцию, но разного качества, нередко разного не по существу, а по внешнему виду, который выпячивается рекламой. Все это делается для того, чтобы оттеснить конкурентов или, если предприятия связаны между собой, использовать все возможности спроса. Существуют и другие предприятия, менее эффективные, но развитые в капиталистическом смысле, которые подчиняются — и не могут поступать иначе — руководству рынком со стороны господствующих олигополистов, т. е. по сути дела принимают ту цену, которую установят последние; одновременно в той же отрасли промышленности могут существовать более мелкие и второстепенные предприятия.

Таким образом, создается сложный комплекс отношений, которые отражаются и на отношениях между капиталистами, и на отношениях между капиталистами и трудящимися, и между капиталистами и другими социальными слоями; и эта взаимосвязь четко проявляется также в политике цен. Мы уже упоминали работы Чемберлина и Робинсон; написано также множество других трудов, но дискуссия, естественно, не закончена.

Частные результаты, конечно, не могут быть удовлетворительными, поскольку гипотетически возможно бесконечное число случаев, занимаясь которыми невозможно прийти к решению проблемы.

Так и происходит, если до сих пор в академической теории явления анализируются не в их совокупности, а по отдельности, если они исследуются абстрактно, на основе субъективного поведения предпринимателя и на основе маржиналистской теории. Проблема же остается не решенной.

## Как формируется цена на современном империалистическом рынке? Теория угловой кривой

Исходя из субъективистской теории и, следовательно, из маржиналистской концепции, нелегко получить такое определение цены, которое могло бы представить удовлетворительное объяснение действительности, если, конечно (как в случае с монопольной ценой), не сводить его к провозглашению принципов. Если верно, что в практике рынка цена не является величиной неопределенной, то экономистам, примыкающим к субъективизму и маржинализму, не удалось найти формального теоретического решения, которое давало бы определение цены в условиях дуополии или олигополии, и это происходит как в силу неопределенности субъективного поведения, так и потому, что существует определенная взаимозависимость между решениями одного крупного предприятия и действительными или потенциальными решениями других, конкурирующих предприятий.

В попытках решения данной проблемы было выдвинуто немало предложений, ни одно из которых не привело к формально точному определению, предложений, повторяю, основанных как на анализе поведения предприятий, так и на анализе кривой спроса, известной олигопольному предприятию.

В некоторых теориях на основе анализа поведения предприятий либо утверждается, что целью крупного предприятия теперь является не получение максимальной прибыли, а получение надежной прибыли, стабильной во времени, либо говорится о максимизации продаж или о развитии предприятия. Мы несколько позже вернемся к этим теориям, поскольку они, хотя и связаны субъективистской постановкой вопроса, могут преодолеть традиционную маржиналистскую его постановку. То же самое можно сказать о применении теории игр. В то же время, как нам кажется, теория угловой кривой спроса не выходит за рамки традиционного маржиналистского толкования.

Подобная теория, правда, не претендует на объяснение формирования цен в условиях олигополии. Для того чтобы получить объяснение, которое формально было бы последовательным при исследовании максимальных точек, следует предположить, либо что существуют со-

глашения между олигополистами, благодаря которым последние выступают как монополисты, либо что среди олигополий существует господствующее предприятие, которое становится лидером других. Теория угловой кривой спроса представляет собой попытку объяснить факт, вытекающий из наблюдений над действительностью, а именно, что олигопольные цены — твердые, т. е. они имеют тенденцию оставаться стабильными, даже если изменяются другие экономические параметры (общая конъюнктура, рост производительности и т. д.). Поскольку данное объяснение пользуется известностью, мы сочли полезным привести его здесь, в то время как о других истолкованиях речь пойдет только в приложении, написанном Ла Грасса.

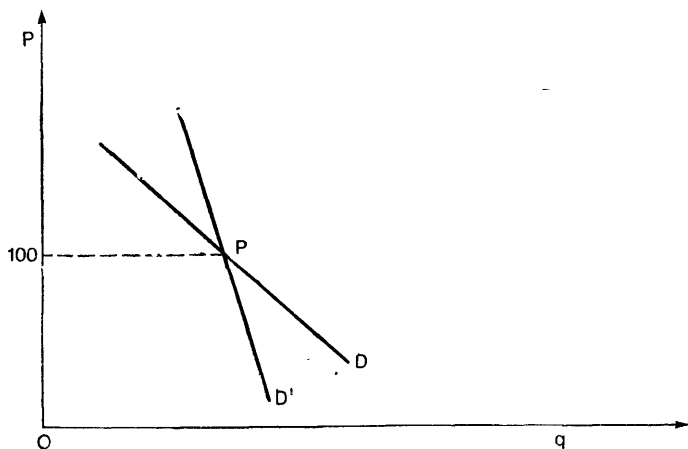
Олигополисту известны общая кривая спроса на товар и кривая *его* рынка.

В случае чистой конкуренции мы видели, что расхождение между кривой спроса, как она предстает перед отдельным производителем, и общей кривой рынка существует в том смысле, что производитель не может воздействовать на цену, а может лишь подстраивать количество продукции к цене, предполагая, что при данной цене рынок поглотит все количество товара, которое он может произвести. В случае монополии мы имеем кривую спроса, которая указывает монополисту, каков будет спрос при каждом уровне цены. Но когда на рынке выступает несколько олигополистов или даже только два, если изменяется цена, то нельзя определить, какая доля общего спроса сохранится за одной олигополией и какая отойдет к конкурентам. Это зависит от их поведения.

Можно, таким образом, изобразить две кривые спроса (рис. 4) —  $D$  и  $D^1$ . Две кривые совпадают или пересекаются в точке, которая означает рыночную цену в определенный момент, предположим, равную 100. Если олигополист захочет увеличить цену со 100 до 120, то спрос, естественно, сократится, так как при цене 120 часть потребителей перестанет покупать, т. е. не предъявит спроса, уйдет с рынка, — так, как это показывает кривая общего спроса. Но если существуют другие предприятия, которые либо не увеличивают цену, либо увеличивают ее в меньшем размере, то при цене 120 спрос на товары данного предприятия сократится на мно-



го больше, поскольку многие потребители, или клиенты, обратятся за покупками к конкурентам, если те не увеличат цену в том же размере. Если же, наоборот, одно предприятие снизит цены, а другие по какой-то причине оставят их на прежнем уровне, то первое предприятие привлечет потребителей других предприятий. Если же и они снизят цены, то первое предприятие приобретет потребителей не в результате их оттока от других предприятий, а потому, что на рынок войдут новые покупатели.



Р и с. 4.

Если изобразить это явление графически, то мы увидим, что при цене 100 два вида спроса  $D$  и  $D'$  пересекаются (рис. 4).

Если наши рассуждения верны, то это означает, что если олигопольное предприятие повышает цены, то вполне вероятно, что другие предприятия не повысят цен вслед за ним, поскольку они привлекут таким образом на свою сторону часть потребителей данного олигопольного предприятия, т. е. увеличат объем продаж. Если же олигопольное предприятие понизит цены, то другие будут вынуждены последовать его примеру, и оно получит от этого небольшую выгоду. Это значит, что олигополисту выгодно поддерживать цену стабильной — даже если благодаря росту производительности труда

он мог бы понизить ее, — поскольку прибыли его увеличиваются.

В действительности, как утверждает данный тезис, кривая спроса олигопольного предприятия представляет собой комбинацию двух кривых спроса  $D$  и  $D'$ , в результате чего получается кривая спроса  $A - P - D'$ , т. е. кривая, образующая угол, или угловая кривая, изображенная на рис. 5.

Исходя из маржиналистского анализа, эта теория тем не менее опровергает его предпосылки, поскольку

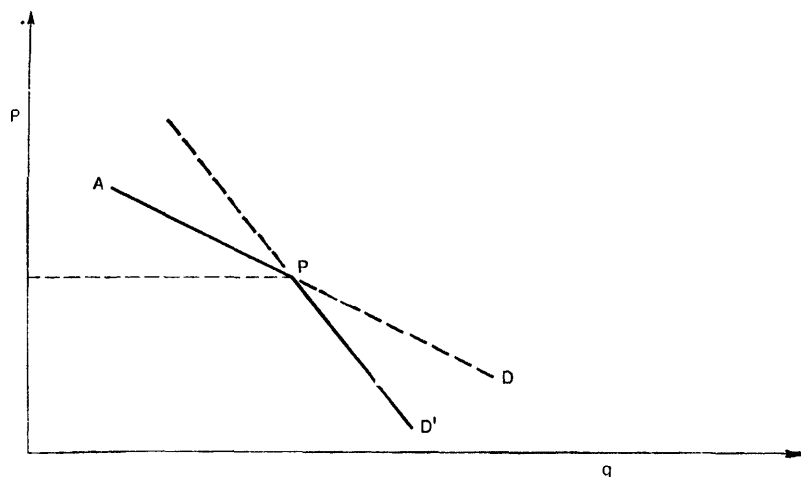


Рис. 5.

кривая предельных издержек отрывается на величину угла от кривой спроса и не пересекается с кривой предельного дохода; но здесь мы не будем вдаваться в тонкости.

### Теория полных издержек

Поиски приемлемого толкования рыночных цен в условиях олигополии привели к другим решениям эмпирического и позитивистского толка, которые, однако, исходят из объективистских посылок. Под этим углом зрения весьма типичной является теория «полных издержек», которая в наиболее полном, широком и развитом виде предстает в формулировке Силоса Лабини.

Теория полных издержек (full cost principle) была разработана в Англии Оксфордской школой, Халлом и Хитчем<sup>1</sup>, на основе эмпирических исследований. Согласно теории Халла и Хитча, цена, которую олигополия стремится закрепить и от которой предпочитает не отклоняться по причинам, указанным выше, по существу должна покрывать *полные издержки* производителя. Эти полные издержки состоят из: 1) прямых издержек на единицу продукции (т. е. труд, затраченные сырье и энергия), 2) приходящейся на нее доли постоянных издержек — амортизации, административных расходов, 3) соответствующей доли нормальной и ожидаемой чистой прибыли. Естественно, что величина доли, относящейся к постоянным издержкам, зависит от количества продукции. Считается, что «нормальное количество», которое предприятие может в среднем продать, определяется на основании его производственных мощностей. Таким образом, проблема уровня использования оборудования очень важна, но ее не следует здесь рассматривать.

Совершенно очевидно, что такая постановка вопроса вытекает из классической трактовки и из «типичного предприятия» Маршалла, перенесенного в особые условия олигополистического рынка. Но эта постановка недостаточна как раз в силу своего прагматического и эмпирического происхождения, которое мы уже критиковали, рассматривая теорию прибыли и формирования цен на конкурентном рынке. Она опровергает теорию угловой кривой, согласно которой однажды установленная цена имеет тенденцию к стабилизации, но не объясняет, почему цена находится на этом, а не на другом уровне, и не разрешает принципиальной теоретической проблемы: почему можно установить именно такую, а не другую норму прибыли, а также не дает возможности представить реальную экономическую ситуацию в целом, поскольку в ней действуют предприятия с различным уровнем техники и различными издержками производства.

---

<sup>1</sup> См.: R. L. Hall, C. J. Hitch, Price Theory and business behavior в: «Oxford Studies on the price mechanism», Oxford, Clarendon Press, 1951; R. L. Haley, Valore e distribuzione, в: «Economia contemporanea», p. 15.

Чтобы преодолеть эти возражения и трудности, Силос Лабини в своей ставшей классической статье «Олигополия и технический прогресс» с учетом работ Бейна, Харрода и других экономистов попытался ввести новые элементы и провести их теоретическую систематизацию.

Он исследовал *структуру отрасли промышленности*, а не отдельное предприятие<sup>1</sup>. При олигопольном рынке отрасль состоит из предприятий различных размеров, которые удовлетворяют определенный спрос (объем рынка, обеспечивающий структуру отрасли в состоянии равновесия).

На таком рынке выступают крупные, средние и мелкие предприятия. Крупные предприятия, которые являются наиболее эффективными и, следовательно, имеют более низкие по сравнению с другими издержки на единицу продукции, могут устанавливать цену для всего рынка, т. е. они являются *лидерами цен*.

Другие предприятия могут влиять на цену лишь косвенным образом, изменяя объем предложения.

Если цена, установленная крупными предприятиями, является равновесной ценой, то она стабильна, поскольку мелкие предприятия незначительно меняют количество товара, предложенного на рынке.

Пример, который приводит Силос Лабини, предполагает следующую структуру отрасли<sup>2</sup>.

Таблица 5

Предприятия	Производство каждого предприятия	Производство группы
20 мелких . . . .	100	2000

<sup>1</sup> Силос Лабини заявляет: «Под структурой отрасли мы подразумеваем:

1) абсолютный масштаб рынка, т. е. объем продаж по определенной цене;

2) способность рынка поглощать товары, т. е. эластичность спроса по отношению к колебаниям цены;

3) распределение объема продаж между определенным числом предприятий различного типа». — См.: P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi, 1968, p. 59.

<sup>2</sup> См.: P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, p. 65.

Предприятия	Производство каждого предприятия	Производство группы
2 средних . . . . .	1000	2000
1 крупное . . . . .	8000	8000
	Итого:	12000 (объем рынка)

Каждое предприятие, устанавливая цену, по которой оно намерено продавать, не рискуя быть вытесненным с рынка, должно учитывать свои суммарные издержки на единицу продукции, к которым прибавляется минимальная норма прибыли, которая по предложению Силоса Лабини предполагается равной 5%. Если рыночная цена равна 20, то мы можем получить с учетом различия в технологии и, следовательно, в производительности предприятий следующие минимальные цены, по которым предприятия готовы продавать свою продукцию без риска быть вытесненными на длительное время с рынка <sup>1</sup>

мелкие предприятия . . . . .	19,4
средние предприятия . . . . .	18,9
крупные предприятия . . . . .	17,8

Уже этот пример указывает, что если цена равна 20, то прибыль на трех различных типах предприятий будет различной. Но на основе этих посылок Силос Лабини показывает, что крупному предприятию невыгодно устранять мелкие предприятия путем снижения рыночной цены до уровня ниже издержек производства мелких предприятий (которые без прибыли в нашем примере равны 19,4), ибо издержки на борьбу превышают выгоды. Силос Лабини проводит анализ на основе исследования других гипотез и других условий, которые в совокупности приводят его к выводу, что цена имеет общую тенденцию устанавливаться на уровне, незначительно превышающем тот уровень цены, на котором

<sup>1</sup> Расчеты, на основе которых Силос Лабини вывел нижеследующие величины, опущены для краткости. См.: P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, p. 66.

мелкие и наименее эффективные предприятия были бы вытеснены с рынка.

Хотя концепция Силоса Лабини и более реалистична, мы считаем, что она грешит, так сказать, неопределенностью, особенно в том, что касается ведущего предприятия. Другие экономисты указывают, что в ней якобы недостаточно учитывается либо поведение других крупных предприятий, либо тот факт, что «структура» отрасли претерпевает изменения. Но она неточна не по этим соображениям, а потому, что концепция эта имеет эмпирическую основу, хотя и вводит понятие абсолютного масштаба рынка.

Иными словами, отсутствует теоретическая основа для того, чтобы уточнить, почему, например, минимальная прибыль (которой у Силоса Лабини по сути дела является норма процента) должна равняться 5%, а не больше или меньше. Такая теоретическая основа может быть подведена лишь на базе теории стоимости.

### Марксистское толкование

Исследование о предпосылках марксистской теории стоимости было проведено Де Чиндио в его работе «Отношения обмена на олигополистическом рынке»<sup>1</sup>. Это произведение достойно внимания, и мы советуем его прочитать. К. Маркс, как известно, разработал свою теорию стоимости на основе исследования простого товарного производства и впоследствии показал, что цена производства является новой формой стоимости в условиях основанного на конкуренции капиталистического общества, так же как капиталистическая прибыль представляет собой форму проявления прибавочной стоимости.

Стоимость, как известно, выступает на рынке как общественно необходимое рабочее время для производства определенного товара. Это понятие общественно необходимого рабочего времени связано с понятием производительности труда, которая изменяется во времени в зависимости от уровня развития науки и степени ее технологического применения<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: F. De Cindio, Le ragioni di scambio in oligopolio, Milano, Giuffrè, 1967.

<sup>2</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 48.

Стоимость в капиталистическом обществе равна  $c + v + m$ , как мы видели, и она определяет *предел* или размер рынка, даже если цена производства равна  $c + v + p'$  (как эмпирический принцип полных издержек). Но  $p$  не независимо от  $m$ , а проистекает из нее, представляет собой лишь результат иного распределения  $m$  в соответствии с величиной капитала, инвестированного капиталистом. Таково объяснение причин общего уровня цен.

Что же наблюдается в обществе, где господствуют монополии или олигополии? Наблюдается сосуществование предприятий, имеющих различный уровень технического развития, производительности труда и различные индивидуальные стоимости. В отличие от общества, где господствует конкуренция, при господстве монополий отдельное предприятие не в состоянии перейти от меньших размеров к большим и от одной технологии к другой, более совершенной, именно из-за различий в необходимых количествах первоначального капитала и в силу преград, свойственных монополистической структуре рынка.

Сохранение различий в производительности труда и, следовательно, в соотношении  $c + v + m$  обуславливает сохранение различных норм прибыли, т. е.  $m$  не образует общий фонд и не распределяется равным образом в соответствии с вложенным капиталом, а остается там, где она произведена; вот почему на олигопольном рынке цены более точно соответствуют стоимости товаров \*.

Какова общественно необходимая стоимость в данном обществе?

Она, как всегда, зависит от совокупного количества общественно необходимого для производства данного количества товаров труда, соответствующего тому, которое Силос Лабини называет масштабом рынка, а К. Маркс — величиной платежеспособной общественной потребности<sup>1</sup>. Общественная рыночная стоимость определяется, таким образом, технологией, при которой производится наибольшее количество товара. Если количество произведенного товара ниже спроса, то стоимость установится на уровне издержек производства

---

<sup>1</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. 1, стр. 198. Вся гл. X чрезвычайно интересна и актуальна.

предприятия, где технология наиболее отсталая, т. е. где самая низкая производительность труда (согласно классической теории это происходит в сельском хозяйстве). Если же спрос ниже количества товаров, то будет преобладать уровень издержек предприятия с более передовой технологией, т. е. с более высокой производительностью труда. В любом случае всегда будет наблюдаться разница между индивидуальной и общественно-необходимой стоимостью, причем в настоящее время эта разница имеет тенденцию к более четкому проявлению и росту: в первом случае создается более или менее постоянная дифференциальная прибыль, во втором наблюдается тенденция к вытеснению с рынка менее производительных предприятий.

На олигополистическом рынке не действует закон конкуренции, который приводит к единой средней норме прибыли и в какой-то мере к единому уровню заработной платы. Не действует и закон конкуренции, побуждающий более производительное предприятие расширять производство и снижать продажную цену, расширяя таким образом рынок и увеличивая спрос.

Ведущее предприятие, производящее большую часть товара и господствующее на рынке, устанавливает цену с учетом условий рынка в максимальной точке. Ее максимальное положение в соответствии с маржиналистским толкованием вопроса находит на графике выражение, как было показано, в виде отходящей под углом линии, выражающей тенденцию к получению максимальной прибавочной стоимости или прибыли. В соответствии же с принципом полных издержек, дополненным более точным понятием структуры отрасли, разработанным Силовым Лабини, положение максимальной точки зависит от того обстоятельства, что так называемые маргинальные предприятия, которые существуют на рынке и которые ведущие предприятия хотят сохранить на рынке, довольствуются минимальной прибылью, скажем, 5%.

Таким образом, если продажная цена на рынке установлена ведущим предприятием автомобильной промышленности на уровне 120, то мы получим следующую картину<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: F. De Cindio, Le ragioni di scambio in oligopolio, p. 111.



**Автомобильная промышленность. Рыночная цена 120  
(пример Де Чиндио)**

Предприятие	Издержки — К с + v	Прибавочная стоимость	Продажная цена	Прибыль
A	100	20	120	20
B	110	10	120	ок. 10
C	115	5	120	ок. 4

Таким образом, марксистская теория, примененная к современной ситуации олигополии, позволяет дать причинное, т. е. теоретическое, объяснение эмпирических концепций, основанных на принципе полных издержек, даже если эти концепции неплохо разработаны, — к примеру, в теории Силоса Лабини. Более того, марксистская теория позволяет выявить точную основу «уровня», т. е. величины прибыли.

По нашему мнению, очевидно, что это истолкование, формально более точное и причинно обоснованное в соответствии с законом стоимости, все же сохраняет высокую степень неопределенности, присущей, впрочем, любому экономическому явлению, содержание которого составляют отношения между людьми и в основе которого лежит классовая борьба, вносящая постоянные изменения во все экономические параметры, на которых основывается экономический расчет. В частности, соотношение сил между господствующим предприятием (одним или несколькими) и другими предприятиями, которое зависит не только от разрыва в технологии и величине, но и, как мы увидим, от более сложной стратегии господствующих предприятий, не может быть точно определено. Марксистская теория обнаружила неизменно подтверждаемую фактами тенденцию к усилению процесса накопления, концентрации и централизации капитала и, следовательно, к увеличению разрыва между предприятиями в смысле технического развития и соотношения сил, т. е. то, что другие экономисты называют кумулятивным эффектом. Эта тенденция лежит также в основе эксплуатации, когда используется форма «ложных издержек» для завоевания рынка или для устранения конкурентов, но не на основе закона стоимости, а

при помощи более быстродействующих методов, которые Маршалл проиллюстрировал в своей работе о формировании крупных монополистических предприятий в Соединенных Штатах.

Теория стоимости применительно к условиям олигополии служит нам, кроме того, теоретической основой для понимания трех аспектов косвенной эксплуатации, или сверхэксплуатации, как называл ее В. И. Ленин: а) дает объяснение эксплуатации всего общества, осуществляемой путем установления цен выше стоимости, включающей в себя среднюю норму прибыли, подтверждая таким образом наблюдения Парето и других теоретиков конкуренции, а также по другим аспектам — наблюдения Робинсон и других современных экономистов; б) дает нам теоретическое объяснение избытка прибавочной стоимости; в) дает нам теоретическое объяснение эксплуатации слаборазвитых стран через систему неэквивалентного обмена, о которой мы уже говорили.

#### Увеличение разницы между общественными и индивидуальными издержками

Прежде всего следует подчеркнуть, что даже экономисты-немарксисты сегодня открыто признают рост ложных издержек, которые являются неотъемлемой частью структуры олигопольного рынка.

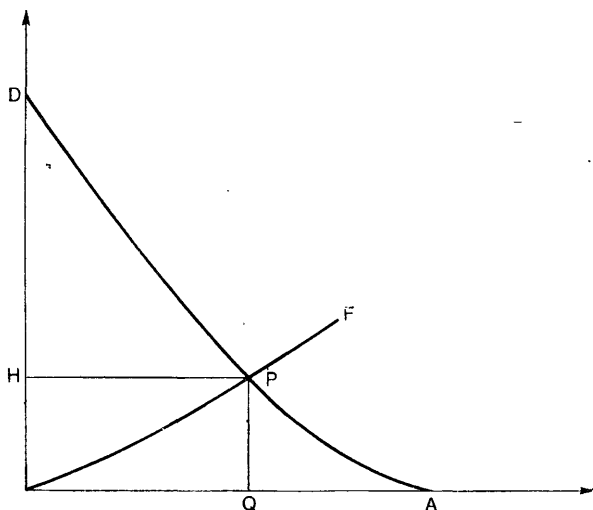
Издержки с капиталистической точки зрения включают в себя «издержки по продажам» (selling costs) и, в частности, издержки на рекламу, которые представляют собой форму проявления монополистической конкуренции. Очевидно, что это не реальные издержки, они не создают никакой стоимости. Это издержки, которые перекадываются на потребителя в дополнение к психологическим издержкам, т. е. к необходимости терпеть назойливую и лживую рекламу, когда идешь в кино или смотришь телевизор. Это ложные издержки, как они были определены, как мы говорили, Марксом. Разрыв между общественными и индивидуальными издержками в условиях господства монополий становится все более очевидным и увеличивается<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: A. C. Pigou, *Economia del benessere*, NCE, vol. X, Torino, UTET, 1934.

Тем не менее эти ложные издержки входят в продажную цену товара и, таким образом, перекладываются на плечи потребителя.

Ясно, что устанавливаемые таким образом цены, превышающие издержки собственно производства и приводящие к тому, что постоянно существуют различные нормы прибыли, возможны в силу возросшего господства капитала над всем обществом, т. е. капиталисты



Р и с. 6.

как класс обладают ныне большей властью, чем в прошлом, занимают монопольную позицию господствующего класса. Действительно, чтобы войти в круг класса капиталистов, в особенности в руководящие круги, необходимо располагать значительно бóльшим первоначальным капиталом, чем в прошлом. Дифференциация между классами стала, таким образом, значительно более четкой в экономическом смысле, даже если в социальном смысле осознание ее может быть затуманено развитием посреднической и вспомогательной деятельности (например, ремонтные мастерские, красильные цеха и т. д.) или деятельностью сферы услуг и даже если

среди наемных трудящихся элементы, оставаясь зависимыми в экономическом смысле, часто мнят себя частью класса капиталистов.

В любом случае, даже рассматривая экономическое явление производства и распределения общественного продукта только с точки зрения *рыночной цены*, которая, несомненно, является механизмом распределения национального дохода, можно прийти к другим выво-

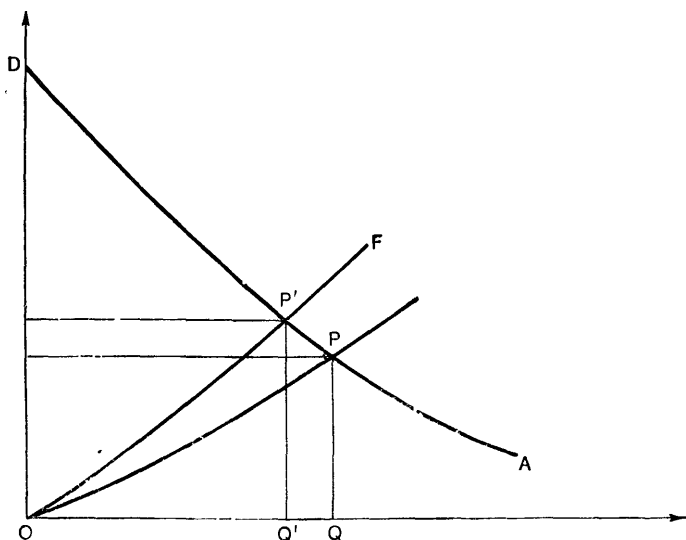


Рис. 7.

дам. Еще экономическая теория эпохи капитализма, основанного на конкуренции, утверждала и графически показывала, что конкуренция ведет к расширению производства и увеличению предложения со стороны предприятия, обладающего самыми низкими издержками на единицу продукции, что более выгодно для всего общества. Действительно, совокупное предложение имело тенденцию выпустить на рынок максимальное количество товара по наиболее низким ценам.

Графическое изображение данного утверждения следующее (рис. 6).

Назовем  $AD$  кривой спроса и  $OF$  — кривой предложения; в таком случае получим, что  $OQ$  — это произве-

денное и потребленное количество,  $QP$  — равновесная цена.  $HPD$  — это та площадь, которую экономисты называли потребительской рентой (разница между стоимостью, которую потребители были бы готовы оплатить, и стоимостью, которую они в действительности оплачивают). Площадь  $HPO$  представляет собой прибыль предпринимателей. Конкуренция стремится сместить точку  $P$  к точке  $A$ , повышая таким образом объем проданной продукции и потребительскую ренту и сокращая предпринимательскую прибыль. Таким образом, конкуренция в целом принесла бы обществу реальный чистый доход, поскольку доходы потребителей выше потерь предпринимателей.

Очевидно, однако, что подобное рассуждение — не что иное, как *perpetitio in se ipsa*<sup>1</sup>, т. е. тавтология.

Господство монополий или олигополий, напротив, сокращает или препятствует конкуренции и ограничивает по сравнению с возможностями количество предложенного товара, т. е. производство.

Графически, если количество сокращается с  $OQ$  до  $OQ'$  (см. рис. 7), а цена повышается с  $QP$  до  $Q'P'$  то сокращается так называемая потребительская рента, пропадают прибыли предприятий, вытесняемых из производства, увеличиваются прибыли монополистов, и общество несет чистые потери.

Монополия, говорил Парето, вызывает перераспределение богатства, которое, ухудшая условия свободной конкуренции, обязательно сопровождается разрушением богатства, таким образом, «каждая монополия порождает разрушение богатства»<sup>2\*</sup>.

Защитники господствующей ныне олигополии отмечали, что только крупные предприятия могут обеспечить технический прогресс и, следовательно, сокращение издержек производства. Однако путая крупное предприятие с олигополией, они не отметили, что монополия может сократить издержки производства, но для нее это не вопрос жизни или смерти, как для капиталиста в усло-

---

<sup>1</sup> Масло масляное (лат.).

<sup>2</sup> V. Pareto, *Corso di economia politica*, Torino, 1943, vol. I, p. 107. Советуем познакомиться с практическим доказательством теории: E. Varone, *I sindacati industriali*, NCE, vol. VII, Torino, UTET, 1934.

виях конкуренции, и что это сокращение издержек может не приводить (и не приводит) к обязательному сокращению цен и росту производства на пользу всего общества, а ведет к росту монопольных прибылей, имеющему последствия для экономического развития. Эти последствия мы рассмотрим ниже.

Естественно, приводя высказывание Парето, мы не хотим прибегать к суждению «от абсурда» и сравнивать систему конкуренции мелких предприятий с существующей системой. Нынешняя олигополярная ситуация сложилась в результате неизбежного процесса развития предыдущих ситуаций, этот процесс необратим и поэтому следует рассмотреть его последствия для сегодняшнего дня, не сравнивая с прошлым. Одним из последствий, как мы видели, является то, что цена установилась на уровне, гарантирующем прибыль, которая позволяет сохранить и развить условия монополии.

Отсюда вытекает эксплуатация всех так называемых потребителей при сокращении общего фонда потребления, которым они располагают (переход богатства из рук потребителей в руки капиталистов)\*. В рамках класса капиталистов происходит неравное распределение прибавочной стоимости через различные и постоянные величины нормы прибыли и, следовательно, усиливается дифференциация: экономическая власть капитала все больше концентрируется в руках немногих групп, которые благодаря возросшему могуществу поглощают все большую долю национального продукта.

Эти замечания еще раз подтверждают правильность закона стоимости, этого основного принципа, согласно которому только человеческий труд создает богатство. Труд создает его в большем или меньшем количестве в зависимости от уровня развития, достигнутого другими производительными силами. Человеческий труд стал ныне более мощным, более производительным благодаря более мощным орудиям производства, более совершенным средствам производства, благодаря познанию природы и ее законов. Возрастает продукт человеческого труда, но, будучи однажды произведенным в данных технических условиях, он представляет собой только то, что он есть, изменяться же может лишь его распределение.

Как мы показали, в условиях конкуренции существует равенство между суммой цен производства и суммой стоимостей; таким же образом в условиях олигополии существует равенство между суммой цен всех товаров, произведенных в различных условиях (не следует забывать о существовании докапиталистических форм производства и, в международном плане, об остальных странах), и ценами производства и стоимостями. В конечном счете в этом смысл и тех положений Парето, о которых мы говорили. Естественно, этот процесс перехода богатств в руки олигополистов разрушает, хотя и постепенно, уже произведенные богатства (в том числе и в реальном смысле, когда уничтожаются запасы, чтобы сократить предложение) и *потенциальные богатства*, т. е. те, которые могли бы быть произведены, если бы все производственные ресурсы были рационально использованы. То есть, как можно сказать на юридическом языке, наносится явный ущерб и происходит сокращение доходов.

Но, как мы увидим, условия господства монополии или олигополии порождают другое важное явление — рост косвенной эксплуатации рабочей силы и некапиталистических слоев населения, иными словами, вне сферы производства. Олигопольная цена — одна из этих форм, но не единственная.

Неоднократно упоминавшаяся Дж. Робинсон, экономист из Кембриджа, показала в своем произведении «Экономика несовершенной конкуренции», что происходит монополистическая эксплуатация труда, которая добавляется к эксплуатации, открытой Марксом и заключающейся в присвоении капиталистом прибавочной стоимости, создаваемой рабочей силой. Робинсон, которая писала о Марксе, хотя не всегда понимала и разделяла его идеи, рассматривает не ту эксплуатацию труда, которую определил Маркс, а ту, которая происходит из того факта, что в условиях олигополии, или несовершенной конкуренции, заработная плата якобы ниже той, которая должна была бы быть на основе «предельной производительности труда» и которая существовала бы в условиях конкуренции. То есть рабочая сила оплачивается ниже того уровня, который рассматривается как «справедливая» заработная плата: заработная плата ниже стоимости предельного физического

продукта труда. «В условиях совершенной конкуренции факторы (производства) получают предельный физический продукт, помноженный на цену товара, который они производят. Таким образом, их реальная заработная плата может быть представлена как предельный физический продукт, помноженный на  $\frac{\text{предельный доход}}{\text{цена}}$

в каждой отрасли промышленности. В принятых нами условиях предельная физическая производительность не изменяется с возникновением монополий. Таким образом, выплаты факторам производства сократились в соотношении:  $\frac{\text{предельный доход}}{\text{цена}} \gg 1$ .

Таким образом, и в этих рассуждениях (на которых мы более не будем останавливаться), использующих другие доводы, содержится подтверждение того, что мы говорили и будем еще говорить о модификации экономических категорий в современной фазе капитализма с господством монополии, т. е. при империализме.

#### **Избыточная прибавочная стоимость и эксплуатация развивающихся стран**

Мы должны напомнить, что анализ, проведенный нами, относится и к другому важному явлению империализма, которое стало предметом специального исследования, авторы которого Баран и Суизи. Речь идет об образовании избытка прибавочной стоимости, которому монополистический капитализм не находит производительного применения и который он стремится различными способами истратить на непроизводительные расходы. На этом явлении основан анализ монополистического капитала, проведенный Бараном и Суизи, и сделанные ими выводы о нерациональности системы, а также сдвига внутри революционных сил. Конечно, заслугой обоих экономистов является то, что они отметили это явление, подчеркнули его важность в динамике империализма. Но поскольку они не положили в основу своего анализа теорию стоимости, как это попытались сделать мы, им не удалось до конца понять содержание этого

---

<sup>1</sup> J. Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, London, MacMillan, 1954, p. 311.



явления, которое, согласно марксистской теории, коренится в процессе производства, т. е. может быть объяснено с позиций теории стоимости, а не распределения или перераспределения прибавочной стоимости.

Тем не менее это явление чрезвычайно важно для понимания, в частности, политики империализма.

Наконец, если мы хотим понять, как действует механизм экономической эксплуатации империализма в отношении развивающихся стран, ставших формально независимыми (о чем мы уже говорили), мы должны еще раз обратиться к теории стоимости. В ней мы можем найти теоретическую основу для понимания той особой формы эксплуатации, которая основана на системе так называемых неэквивалентных цен. В самом деле, цены в развивающихся странах, даже если мы абстрагируемся от монополии, навязываемой промышленно развитыми странами, основаны на законе стоимости, а в условиях отсталой экономики стоимость формируется не только под влиянием низкой производительности труда, но и другой формы рынка, иными словами — в условиях иной отраслевой структуры (преобладание мелких и средних докапиталистических предприятий). С другой стороны, в развитых странах олигопольные цены всегда, как мы видели, значительно выше капиталистических издержек производства, которые, кроме того, сравнительно ниже в силу передовой технологии.

Из сказанного снова следует вывод, что в развивающихся странах независимое накопление, т. е. такое, которое не представляет собой проникновения иностранного капитала, невозможно без использования форм государственного капитализма, которые могли бы поставить всю экономику на путь преобразований.

### **Крупное современное предприятие**

То, что мы говорили, — это теоретическое осмысление лишь одного аспекта действительности, хотя и важного, ибо цена — это механизм распределения общественного продукта.

Это значит, что в действительности монополистическая структура гораздо более сложна и, чтобы лучше

понять ее, мы должны расширить анализ и рассмотреть, в частности, развитие экономических категорий в современных условиях.

Но до этого необходимо остановиться на особенностях крупного современного предприятия и его образе действий.

Нельзя сказать, что этой теме посвящено мало исследований: имеется обширная современная литература. Бумаги исписано даже слишком много, но, как часто бывает, и в этой области анализу подвергались лишь отдельные изолированные аспекты явления, причем предпочтение отдавалось то одному аспекту, то другому, но они не рассматривались в совокупности, как целое.

Широко обсуждались методы монополистической конкуренции, в частности, качественная дифференциация продукции, реальная или кажущаяся, и в связи с этим значение рекламы. Изучалась система дифференцированных цен на один и тот же продукт, который специально видоизменяют, — но не настолько, чтобы оправдать значительную разницу в цене, — ради удовлетворения различных слоев потребителей, обладающих различной покупательной способностью и привычками. Изучалась сложность выхода новых предприятий на олигополистический рынок, причем именно анализ этих трудностей лег в основу понятия олигополии. Но все эти явления почти всегда рассматривались более или менее изолированно и никогда — в их совокупности, в классовом аспекте, который учитываем мы.

Другая значительная группа ученых занялась главным образом анализом режима работы и внутренней структуры предприятия (здесь мы не говорим о предпринимателе, чтобы подчеркнуть, что речь идет о современном акционерном предприятии). И здесь все на разные лады стали выдвигать гипотезы, призванные доказать, что капиталист якобы не стремится более к «максимальной прибыли», а, как утверждает Ротшильд, стремится к стабильной прибыли на длительный период, или, как утверждает Баумоль, — к максимизации продаж и к максимальному темпу развития предприятия.

Это — известные исследования в силу известности их авторов, но они, по моему мнению, имеют небольшое научное значение. Аналитически показать, что достичь

максимума продаж — не значит достичь максимальной прибыли, — это, может быть, приятное математическое упражнение, как и попытки показать, что максимальный темп роста не всегда соответствует максимальной норме прибыли в краткосрочный период, но от всего этого мало пользы.

Проблема экономики современного олигопольного или монопольного предприятия гораздо более сложна и не сводится к достижению максимума или минимума в борьбе за одну цель, но представляет собой совокупность, сочетание, как мы видели, всех максимальных параметров, которые дополняют и обуславливают друг друга. Именно поэтому современное предприятие — это интегрированное предприятие с различными производственными и непроизводственными интересами, с фактически консолидированным бюджетом (даже когда формально это не так).

Как уже говорилось в разделе о современном понятии финансового капитала, современное предприятие разрабатывает сложную экономическую стратегию, ставшую необходимой в силу монополистической конкуренции, быстрой динамики отрасли и экономики в целом, в силу растущей интернационализации экономики и самого предприятия. Согласно традиционному представлению, выведенному из разработанного в практике и теории предприятия, на конкурентном рынке *оптимальные* размеры и, следовательно, максимальная рентабельность предприятия заданы комбинацией производственных факторов в соответствии с известным равенством уравновешенных предельных производительностей. Цена этих факторов была величиной, определяемой вне предприятия и предлагаемой на рынке. Поэтому «максимум» был преимущественно техническим производственным понятием и опирался на цены отдельных факторов. В крупном современном предприятии (которое действует на олигополистическом рынке в условиях монополистической конкуренции, на котором цены определяются одним или немногими предприятиями) даже цены факторов производства не являются заданной величиной.

Оптимальные размеры складываются в результате сопоставления различных и специфических оптимальных размеров. Если можно так сказать, существуют свои

оптимальные размеры в том, что касается научных исследований, свои — в том, что касается финансирования или политики закупок, свои — в том, что касается сбыта или торговли вообще, и, наконец, оптимальный технологический и производственный размер в старом смысле, который не может не учитывать другие величины и возможность оказывать влияние на цены. Многие факторы имеют и количественное выражение. Поиски возможностей расширения сбыта и оптимальных коммерческих размеров ведут к новым формам расходов, интеграции и концентрации. Наконец, крупное предприятие, несмотря на растущие препятствия, создаваемые технологией, сохраняет значительную свободу комбинирования факторов производства, выбора местоположения, вида продукции, инвестиций и занятости.

Все это, повторяем, вызывает необходимость сложной стратегии, определяемой стремлением достичь различных максимумов, но какова бы ни была эта сложность, конечной целью крупного современного предприятия является присвоение максимально возможной прибавочной стоимости, лежащей в основе всякого господства и всякого развития. Естественно, при этом предприятие должно учитывать, что технологическая структура современной промышленности требует, как было сказано, непрерывности производственного процесса при определенных размерах, и, следовательно, данный максимум должен иметь разумную стабильность во времени: т. е. это должен быть максимум не на короткий период, а на длительный период, максимум группы, а не «завода» или отдельного предприятия. В любом случае предприятие рассматривается как *часть* по отношению к *целому*, представленному всей компанией.

К этим выводам приходит также современная теория предприятия в своих лучших исследованиях, когда они не стремятся дать формальные определения максимумов, для которых нужно выбрать только одну цель, т. е. когда они принимают как данное неопределенность, присущую системе, основанной на столкновениях на рынке между предприятиями (не случайно применяется также и теория игр).

Но разнообразие максимумов не отменяет, повторяем, того простого утверждения, что предприятие всегда

стремится получить максимальную прибыль в пределах, допускаемых многочисленными препятствиями, существующими на рынке, и необходимостью гарантировать для себя стабильную во времени прибыль и желаемые темпы роста.

Это означает, что цель всегда заключается в присвоении различными способами и в различных отраслях максимально возможной прибавочной стоимости, которая извлекается либо прямым путем через отношение капитал — труд, либо через отношения с другими предприятиями меньшей мощности, в области финансирования, сбыта, путем господства на рынках, т. е. путем косвенной эксплуатации.

Таким образом, в сущности, принцип эксплуатации, а не принцип сотрудничества по-прежнему лежит в основе современной экономической структуры, и это означает, что по-прежнему речь идет о структуре капиталистической (даже в теории игр речь, кроме всего прочего, идет о «максимумах» предприятия, а не общества), которая исходит из интересов предприятия, а не общества в целом. Если сегодня и есть что-либо новое, то это возросший в целом уровень эксплуатации, как мы видели, и более четкое использование ее экономических орудий. Следовательно, господство капитала над обществом усилилось.

Все это еще раз говорит нам о том, что рассуждать о «техноструктуре», взятой вне определенного общественного способа производства, ненаучно. Эти рассуждения — преднамеренная мистификация действительности, цель которой — скрыть тот факт, что современное общество Запада это — капитализм, что законы капитализма действуют в проявлениях, свойственных империалистической фазе.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА ИМПЕРИАЛИЗМА

### Экономические категории и их динамика при империализме

Наши выводы о том, что законы капитализма в ценообразовании и законы, которые определяют его развитие, сохраняют свою силу, справедливы и по отношению к законам, которые сегодня определяют распределение общественного продукта, т. е. мы видим подтверждение этому в существовании объективных категорий капиталистического распределения — прибыли, заработной платы и ренты. Наш анализ подтверждает, что продолжают действовать основные законы капитализма.

Рассмотрим в первую очередь категорию заработной платы. Продолжает ли действовать закон заработной платы, о котором мы говорили в гл. 7, т. I? Для нас в этом нет никакого сомнения.

Среди экономистов особенно в последние годы обострилась дискуссия по этому вопросу. Некоторые из них утверждают, что динамика экономических категорий якобы изменилась начиная с 1933 г., когда вмешательство государства в экономику приобрело всеобщий и координированный характер, что мы называем государственно-монополистическим капитализмом. В частности, говорят они, можно отметить рост реальной заработной платы, а следовательно, и улучшение условий жизни трудящихся. В области распределения национального дохода будто бы отмечается рост доли заработной платы по сравнению с ростом доли прибыли и дивидендов; что же касается нормы прибыли, то вообще приостановлена тенденция к ее уменьшению.

Первый тезис не подтверждается ни статистическим, ни экономическим анализом. Конечно, этот отрезок времени слишком мал, чтобы можно было найти эмпирические доказательства какого-либо тезиса. Но если не касаться краткосрочных изменений, обычно годовых и связанных с фазами конъюнктуры, то даже наиболее благоприятные статистические данные не позволяют го-

ворить о большем, чем о стабильности реальной заработной платы, а в распределении национального дохода — стабильности ее доли по отношению к другим экономическим категориям.

Является ли это опровержением изложенных нами законов о динамике заработной платы, на основании которого можно утверждать, что эти законы больше не действуют?

Конечно, нет. Более того, действие этих законов еще более усилилось на современном этапе империализма.

Нужно принимать во внимание, что описанные нами законы динамики заработной платы содержат два утверждения: во-первых, заработная плата занятого трудящегося *имеет тенденцию* быть постоянно ниже стоимости рабочей силы, во-вторых, условия жизни трудящихся классов при капитализме в тенденции ухудшаются по сравнению с общим улучшением условий жизни. К тому же, принимая во внимание рост производительности труда, отношение между необходимым трудом (стоимостью рабочей силы) и прибавочным трудом (прибавочная стоимость) указывает на растущее сокращение доли первого по сравнению со вторым, т. е. на относительное обнищание рабочего класса.

Как мы уже говорили, для подтверждения, в том числе и эмпирического справедливости нашего утверждения, необходимо рассматривать заработную плату не за один год, а реальную заработную плату, которую трудящийся получает на протяжении всей своей трудовой жизни. Я уверен, что каждый трудящийся, будь он рабочим или служащим, который в свои пятьдесят лет захотел бы подвести итоги расходов и доходов за последние тридцать лет своей жизни, признал бы, что его доходы стали недостаточными для покрытия стоимости жизни и что были годы ужасных страданий во время войны и после нее, следы которых ощущаются и до сих пор.

С теоретической точки зрения мы уже рассмотрели общепринятое в современной экономической доктрине утверждение о том, что в условиях преобладания монополий цена на труд имеет тенденцию быть ниже его предельной производительности, т. е. ухудшаются условия жизни трудящихся по сравнению с условиями их жизни при капитализме свободной конкуренции. Мы видели также, что идея Кейнса о медленном и неуклон-

ном повышении цен в действительности сводится к сокращению реальной заработной платы.

Но несомненно также, что действуют и противоположные тенденции. Первая из них представлена борьбой профсоюзов трудящихся, все лучше организованной и проникнутой более высоким сознанием. Она привела к таким результатам (как, например, подвижная шкала заработной платы), которые ослабляют действие медленной инфляции. Участие же трудящихся в прибылях, покупка ими акций являются одним из видов заработной платы, направленным на укрепление господства капитала, т. е. иллюзиями, а не противодействующими тенденциями.

Другая противодействующая тенденция состоит в том, что сам капиталист и капитализм вообще нуждаются во все более стабильном рынке сбыта, обеспечивающем поглощение такого количества товара, которое позволяло бы поддерживать как можно более постоянный уровень производства.

Так, на некоторых крупных предприятиях Соединенных Штатов возникают формы «годовой гарантированной зарплаты», принимаются меры для обеспечения минимума заработной платы, более стабильной занятости и другие меры для поддержания «уровня потребления».

Этим противодействующим тенденциям не удастся преодолеть основную тенденцию; они только подтверждают ее существование. В сущности, принятие этих мер равносильно признанию действия сформулированных нами законов именно потому, что эти меры направлены на преодоление последствий и ослабление их действия.

*Категория заработной платы* продолжает выражать тот факт, что наемный рабочий не имеет для продажи никакого другого товара, кроме собственной рабочей силы, которая воспроизводится, следовательно, как категория капиталистического общества. Для оценки общего положения рабочего класса и условий его жизни необходимо иметь в виду возросшую зависимость трудящегося, так как при монополистической структуре хозяйства он может быть подвергнут дискриминации в большей степени, чем при свободной конкуренции. Тяжелым бременем являются и постоянная безработица, и непол-



ная занятость, которые не только экономически, но и психологически действуют на трудящихся.

За последние годы статистически было отмечено, что доля национального дохода, идущего на заработную плату, держится на одном уровне, а в некоторых случаях возрастает, но этот факт не противоречит закону относительного обнищания, о котором мы говорили.

В самом деле, ни один экономист не отрицает, что за эти последние годы наблюдался рост производительности труда и что доля зарплаты в расходах предприятия отставала от роста производительности труда. Что это означает? Это означает, что возросла норма прибавочной стоимости, или степень эксплуатации, что является научным выражением закона об относительном обнищании. Растущая масса прибавочной стоимости, которая создается каждый год, идет капиталисту. Если доля зарплаты в национальном доходе кажется постоянной или в некоторых случаях (в слаборазвитых экономиках) растущей, то это объясняется продолжением процесса разорения мелких независимых предприятий. Все новые бывшие независимые производители переходят в категорию «лиц наемного труда». Это объясняется также и тем, что статистические данные говорят в общем о «лицах, работающих по найму», включая в эту категорию не только рабочих и служащих, но и, как мы уже говорили, управляющих, не различая, заняты ли они в сфере производства или в непроизводительной сфере. Как мы видели, эти последние живут за счет произведенной прибавочной стоимости. Известно, и мы об этом упоминали, что сфера обслуживания непомерно разрослась при империализме. Достаточно напомнить о «ложных издержках» на рекламу. И наконец, все более растущая доля прибавочной стоимости идет на дополнительные капиталовложения. То есть растет норма и масса произведенной прибавочной стоимости, хотя падает норма прибыли (которая, как известно, соотносится со всем вложенным капиталом). Все большая часть этой массы прибавочной стоимости должна идти на увеличение постоянного капитала, который во все большем размере необходим для современного производства.

Ясно поэтому, что если производительный рабочий создает растущую прибавочную стоимость, присваиваемую капиталистом, а сам получает только ту часть

общественного продукта, которая необходима для покрытия стоимости или издержек производства его рабочей силы, то его относительное положение ухудшается. То есть продолжает действовать закон, о котором мы говорили в главе, посвященной заработной плате.

К тому же и экономисты-немарксисты, когда они рассматривают проблемы заработной платы и определяющий ее закон, не могут отрицать и по существу исходят из предпосылки, что рабочая сила является «фактором производства», который продается и покупается на рынке, как любой другой товар. Однако они и сегодня продолжают связывать заработную плату с понятием «производительности труда», даже когда они ее увязывают не с понятием «предельной производительности труда», как было в условиях рынка свободной конкуренции, а со средней производительностью труда. Они продолжают давать цене рабочей силы то же объяснение, что и любым другим ценам, хотя вводят понятие «соотношение сил» между рабочим классом, организованным в профсоюзы и предлагающим свою рабочую силу, и «предприятием», тоже организованным в промышленные ассоциации, покупающим эту рабочую силу. Но неизменно предполагается, что заработная плата, даже выросшая с точки зрения потребления реальных товаров, все более дорогих и разнообразных по ассортименту, должна по-прежнему служить поддержанию потребления трудящегося, а не превращению его в капиталиста, хотя иногда он может стать держателем сбережений. Предполагается, что с точки зрения предприятия заработная плата всегда относится к производственным издержкам, которые желательно ограничить.

Все сказанное было подтверждено опытом крупных выступлений рабочего класса и профсоюзов за повышение заработной платы или, по крайней мере, за сохранение реальной покупательной способности заработной платы при росте цен и за усиление роли рабочего класса на предприятиях, чего никто из экономистов не осмеливается отрицать. Потому они стремятся перевести разговор в область социологии. Многие теоретики, особенно технократы, утверждают, что параллельно с исчезновением «капиталиста» на современном предприятии исчезает и промышленный пролетариат как класс. Доля рабочего класса в самодеятельном населении, утверждают

они, постоянно уменьшается; рабочий получает образование и большую заработную плату, вырастает в техноструктуру и, следовательно, утрачивает свою революционную социальную функцию.

Согласно этим авторам, изменяется и деление общества на слои: вместо старого рабочего класса образуется новый слой технических работников и служащих, сильно отличающийся от старого рабочего класса по интересам, условиям жизни и, следовательно, по устремлениям. Этот слой квалифицированных рабочих и техников разделяет цели техноструктуры, является ее составной частью, в силу чего утрачивает смысл классовая борьба в традиционном значении этого слова. Таков тезис<sup>1</sup>.

Статистические данные переписей и периодических обследований свидетельствуют о быстром и непрерывном увеличении абсолютного количества и удельного веса среди самодеятельного населения «наемных трудящихся», а среди них — тех, кто занят в сфере обслуживания, об уменьшении процента «предпринимателей», увеличении «управляющих и служащих», сокращении доли работающих на себя, или самостоятельных хозяев.

Несомненно произошли большие изменения в структуре рабочего класса и в стоимости рабочей силы. С точки зрения статистики эти изменения были отмечены, и их экономическое значение было проанализировано в обширной литературе<sup>2</sup>. Во всем рабочем классе и во

---

<sup>1</sup> Этот тезис высказывают экономисты типа Гэлбрейта, социологи типа Дарендорфа (см.: R. Dahrendorf, *Classi e conflitti di classe nella società industriale*, Bari, Laterza, 1963) и философы типа Маркузе (см.: H. Marcuse, *L'uomo a una dimensione*, Torino, Einaudi, 1967).

<sup>2</sup> См.: Liubimova, Gauzner, *Working Class on the Wane?* Mosca, Novosti Press, 1968; Mallet, *La nuova classe operaia*, Torino, Einaudi, 1967.

Многочисленные публикации, и не только социологического характера, были посвящены и другим социальным слоям. Вспомним классические произведения: Wright Mills, *I colletti bianchi*, Torino, Einaudi; Р. Миллс, *Властвующая элита*, М., 1959; Packard, *La società nuda*, Torino, Einaudi, 1967; «Gli arrampicatori sociali», Einaudi, 1967.

В Италии преобразования произошли очень быстро. Статистические данные переписей и периодических обследований говорят о постоянном и быстром процентном увеличении «наемных трудящихся» по отношению к общей занятости, а среди них — тех, кто занят в сфере обслуживания, уменьшении процента «предпринимателей», увеличении «управляющих и служащих», снижении доли работающих на себя,

всех капиталистических странах сильно вырос уровень технической и культурной подготовки. Старые рабочие профессии были глубоко изменены новыми техническими открытиями и новым характером производственного процесса. Справедливо также, что в составе наемного трудящегося населения, занятого в производственном секторе, отмечается относительное уменьшение непосредственно производительных рабочих при увеличении руководящего технического и административного персонала и образование многочисленного так называемого нового среднего слоя. Но если оставить в стороне руководителей высшего ранга, которые получают высокую заработную плату, с помощью разных систем участвуют в прибылях, обладают правом самостоятельно принимать решения и могут чувствовать себя частью технотруктуры и быть солидарными с существующим сегодня капиталистическим строем (что не всегда соответствует действительности, особенно в европейском капиталистическом обществе), то остальные, независимо от того, кто они: рабочие, инженеры, служащие, несмотря на свои «белые воротнички», являются «наемными трудящимися», обладающими недостаточными правами для принятия самостоятельных решений и зависимыми от экономического закона заработной платы. И это факт неопровержимый, именно в нем источник того духа недовольства и бунтарства, которым проникнуты сейчас различные социальные слои работающих по найму, особенно в Европе. Не говоря уж о том, что во многих странах безработица сильна и в этом слое, что молодежь, впервые поступая на работу, сталкивается с проблемой трудоустройства и низкой оплаты труда, даже те, кто имеет постоянную и обеспеченную работу, получают плату, едва покрывающую потребности человека в современном развивающемся обществе, если только не принадлежат к малочисленной руководящей группе. Сильное неравенство при распределении национального дохода, в разной степени присущее всем капиталистическим странам, психологически невыносимо для наемных трудящихся, в частности, в силу того, что демонстрация богатства вызывает стремление подражать имущим: даже если трудящиеся имеют надежные доходы, эти доходы всегда ограничены и недостаточны для удовлетворения растущих запросов, а также по

сравнению с покупательной способностью господствующих капиталистических слоев и слившихся с ними узких руководящих групп. Эта реакция проявляется тем сильнее, чем быстрее происходят изменения в социальной структуре<sup>1</sup>. Нужно отметить также, что с ростом числа работающих по найму и с уменьшением процента так называемых независимых трудящихся (которое быстрыми темпами происходит во всех странах, в том числе и в Италии), «врастание» в капиталистическое общество имеет тенденцию к снижению, а не к росту, как утверждают теоретики техноструктуры. Каждый человек, работающий по найму, будь то в производственной или непроизводственной сфере, наглядно демонстрирует противоречие между заработной платой и прибылью, не замаскированное рынком. Борьба идет против «работодателей», будь то частные, акционерные или государственные капиталистические предприятия «независимые», и непосредственной целью ее является увеличение заработной платы или окладов и улучшение условий труда. С «независимым» трудящимся дело обстоит по-другому. Эксплуатация со стороны монополистического капитала опосредована рынком, она кажется менее явной; кроме того, в этом случае трудящийся считает себя свободным, «независимым» в своих решениях и планах. Поэтому, если даже «независимые» трудящиеся (а также лица «свободных» профессий) чувствуют себя все менее независимыми, все более втянутыми в удушающую структуру монополистического капитала и восстают против подобного врастания, то насколько же сильнее возмущение всех слоев наемных трудящихся, даже если их восстание или по крайней мере сопротивление проявляется в иных формах и с разной силой в различных капиталистических странах.

Думается, что эти краткие заметки, над которыми читатель может поразмыслить, расширив свой кругозор знакомством со статистическими данными, приведут его к заключению, что закон заработной платы, свойствен-

---

<sup>1</sup> См. доклад Пезенти на симпозиуме в Институте им. Грамши и ЧЕСПЕ: «Il capitalismo italiano e l'economia internazionale», Roma, Riuniti, 1970.

См. также выступление Форте на том же симпозиуме и его статьи «Classi economiche», в: *Economia e lavoro*, март-апрель 1969 г., и в том же журнале: P. Sylos Labini, *Produttori di ricchezze e produttori di servizi*.

ный капитализму (о чем мы говорили в соответствующей главе), продолжает действовать до сих пор. Хотя и в разных исторических и местных условиях, всегда существует, с одной стороны, рабочий класс, класс трудящихся, лишенных средств производства и вынужденных продавать «господину Капиталу» свою рабочую силу, как бы ни были высоки уровень ее квалификации и, следовательно, ее *стоимость*, а с другой стороны — «господин Капитал», который постоянно стремится оплачивать эту рабочую силу ниже ее исторической стоимости, ниже потребностей, возникающих в современных условиях производства и жизни общества. Насколько такое положение психологически невыносимо для трудящихся, зависит в большей мере от относительного неравенства, которое существует в данном обществе, чем от абсолютных величин.

### Динамика прибыли

Что касается прибыли, то здесь также нет никаких неясностей, хотя вопрос этот более сложен.

Мы уже говорили, что американский исследователь Джилмэн на основе статистики США попытался проверить справедливость марксистского закона о падении нормы прибыли и росте органического строения и пришел к заключению, что этот закон был справедлив до 1933 г. и в меньшей степени справедлив в последующий период. Более того, норма прибыли, по его данным, в это время обнаружила даже тенденцию к росту. Мы уже говорили, что исследуемый период слишком короток для того, чтобы можно было сделать научный вывод, к тому же на это время приходится мировая война и многочисленные технические открытия. Кроме того, эти же американские данные подверг критическому пересмотру Перло<sup>1</sup>. Но не это является самой важной проблемой.

Рассматривая здесь империалистическую фазу, мы уже пришли к некоторым выводам. Во-первых, постоянно существуют различные нормы прибыли. Это затрудняет возможность статистически установить среднюю норму прибыли для всего капиталистического общества.

---

<sup>1</sup> См.: V. Perlo, *Capital Output in Manufacturing, Economics and Business*, vol. III, Autunno 1968, № 3.

Во-вторых, в самом капиталистическом предприятии выросли «непроизводительные» (в общественном смысле) расходы, необходимые для поддержания и расширения рынка. В особенности, расходы на рекламу. И эти непроизводительные расходы должны быть учтены при определении нормы прибыли. В-третьих, действия всего аппарата надстройки направлены на поддержание и увеличение нормы прибыли, достигается ли это изменением соотношения между заработной платой и прибылью или таким разделом прибавочной стоимости, что большая часть ее идет на прибыль за счет процента, или, наконец, целенаправленной финансовой деятельностью и экономической политикой государства, которое стремится поддержать норму прибыли средствами и способами, о которых мы уже говорили.

Если мы будем рассматривать действительный темп экономического роста, который в общем виде может быть индикатором нормы прибыли, то увидим, что в среднем в капиталистических странах он резко подскочил сразу же после второй мировой войны, но это явление, которое имело различный размах в разных странах, не может считаться решающим доказательством.

Если мы рассмотрим различные нормы прибыли, мы увидим, что в условиях монополий они, несомненно, держатся на более или менее постоянном уровне, т. е. на достаточном стабильном высоком уровне, хотя и не одинаковом в разных отраслях промышленности, что объясняется неравномерным развитием самих этих отраслей. Однако наблюдаются нестабильность и более низкая норма прибыли в немонополистических секторах экономики; наряду с этим отмечается сокращение чистого дохода в независимом мелком производстве, которое в массе своей не всегда может обеспечить простое воспроизводство. Но общая норма прибыли по-прежнему имеет тенденцию к понижению, хотя иногда действие этой тенденции может прерываться в силу противодействующих факторов, как-то: технические достижения и расширение рынка.

В качестве фактора, противодействующего понижению нормы прибыли, не могут рассматриваться капиталовложения со стороны государства и вся деятельность надстройки, так как, за небольшим исключением, деятельность надстройки направлена не на общее увеличе-

ние нормы прибыли, а на перераспределение созданной прибавочной стоимости. Тем самым монополистические группы увеличивают свою прибыль за счет рантье, усиливают процесс капиталистического накопления, присваивая часть стоимости, созданной производительными средними слоями и трудящимися (финансовое и налоговое маневрирование). Таким образом, по большей части речь идет о перераспределении прибавочной стоимости и о снижении в некоторых случаях заработной платы ниже уровня стоимости рабочей силы, в результате чего недоплаченные суммы увеличивают прибыль. Поэтому, если рассматривать динамику прибыли только со статистической точки зрения, несомненно эти действия могут предстать в качестве обеспечивающих категории прибыли большую стабильность и даже ее увеличение. Если же рассматривать общество в целом на протяжении длительного времени, то эти действия не могут успешно противодействовать закону тенденции нормы прибыли к понижению и сводятся к перераспределению прибавочной стоимости. Это мы уже показали, говоря о государственно-монополистическом капитализме.

Не вызывает сомнения, что перераспределение прибавочной стоимости оказывает воздействие на экономическую деятельность и в конечном счете — норму прибыли. Но это перераспределение *прямо* увеличивает общую норму прибавочной стоимости только тогда, когда низводит зарплату ниже уровня стоимости рабочей силы или когда вносит нововведения, которые сокращают стоимость уже функционирующего постоянного капитала, о чем говорил Маркс в т. III гл. XV «Капитала».

Однако тот факт, что это воздействие наблюдается и имеет главной целью стимулировать «склонность к капиталовложениям» и порождать капиталовложения, является еще одним подтверждением того, что и современному обществу присущ закон тенденции нормы прибыли к понижению, о чем мы уже говорили.

Даже сам капиталистический класс, хотя и не в полной мере, начал сознавать существование этого закона. Проявления этого можно видеть как в теориях нулевого роста, которые выполняют важную роль, так и в распространении государственно-монополистического капитализма, служащего для борьбы с проявлениями этого закона. (Мы уже говорили, что на государственных пред-



приятных норма прибыли может иметь даже отрицательную величину.)

Как известно, справедливость закона считается доказанной, когда создаются средства для преодоления его действия. Так, человек, например, взлетел, когда познав другие законы преодолел, а не упразднил закон всемирного тяготения. А с другой стороны, справедлив или нет закон тенденции нормы прибыли к понижению, сама прибыль остается основной категорией капиталистического производства, как это было в основном изложено в т. I, гл. 9.

Каков бы ни был максимум, которого стремится достичь современное предприятие — даже если этим максимумом является не достижение максимальной прибыли на протяжении короткого периода, но другие цели, такие, как стабильность, максимальный уровень реализации, максимальный уровень роста, — прибыль в любом случае остается характерной категорией капиталистического производства. Отбросив в сторону все мистификаторские измышления академической теории, исходя из простого опыта, совершенно ясно, что и сегодня без реальной, достигшей желаемого уровня прибыли никакое предприятие не может существовать, никакое капиталистическое предприятие не согласится ничего производить.

Столь же верно и очевидно и то, что прибыль является только частью прибавочной стоимости, а не всей прибавочной стоимостью. В этой связи нужно подчеркнуть, что не стоит удивляться увеличению противоречия между растущей нормой прибавочной стоимости, а еще больше — ее массой и уменьшающейся нормой прибыли. В данном случае противоречие только кажущееся. При современном империализме происходит увеличение массы прибавочной стоимости и ее перераспределение, ее концентрация в господствующих империалистических группах.

В уже цитировавшейся гл. XV т. III «Капитала» Маркс доказал, что рост производительности труда выражается в росте массы прибавочной стоимости, хотя норма прибыли, понимаемая как отношение прибавочной стоимости ко всему вложенному капиталу, имеет тенденцию к понижению. Но мы уже видели, что в условиях олигополии существуют одновременно предприятия

разных масштабов с различным уровнем нормы прибавочной стоимости и нормы прибыли. Таким образом, масса созданной прибавочной стоимости концентрируется у крупных предприятий, в то время как в целых отраслях невозможно достичь даже расширенного воспроизводства без перераспределения прибавочной стоимости, осуществляемого государственно-монополистическим капитализмом. На других же, еще более многочисленных предприятиях в силу их меньшего размера, а также в силу более низкой производительности труда, остается меньшая масса прибавочной стоимости и отмечается более низкая норма прибыли.

Приняв во внимание данный факт, мы можем сделать следующие теоретические выводы, о которых мы уже упоминали. Первый: монополистическая структура не помогает, а препятствует развитию слаборазвитых стран и районов. Она порождает тенденцию к застою, даже если эта тенденция может быть частично преодолена государственно-монополистическим капитализмом<sup>1</sup>.

Второй: она всегда обладает относительным *избытком прибавочной стоимости*, все более увеличивающимся. Эта прибавочная стоимость выбрасывается на ветер, так как капитализм не видит смысла в ее производном использовании. Этот избыток относительный, а не абсолютный по отношению к нуждам общества и возможностям расширения потребления. Можно сказать, что он возрастает, если, как я уже показал, говоря о процессе капиталистического воспроизводства, принять во внимание еще одно существующее противоречие: в то время как норма прибыли выражает отношение ко всему вложенному капиталу, стоимость новой продукции содержит только часть потребленного постоянного капитала, и эта доля по отношению ко всему вложенному капиталу относительно сокращается. Следовательно, в формуле  $c + v + m$ , определяющей стоимость, растет слагаемое  $m$  по отношению к  $c + v$ . Таким образом, этот избыток прибавочной стоимости вызывает как дальнейшую монополистическую экспансию и подчинение господствующим группам относительно независимых отраслей и предприятий, т. е. проникновение в них моно-

---

<sup>1</sup> См.: M. Dobb, *Problemi di storia del capitalismo*, 1970, и мою статью в журнале *Critica marxista*, dicembre 1967.

полистического капитала (в силу чего продолжается процесс монополизации, являющийся характерной чертой процесса капиталистического накопления), так и нерациональное использование избыточной прибавочной стоимости.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что все основные законы капиталистического развития, о которых мы говорили, продолжают действовать и поныне в области капиталовложений, нормы прибыли, накопления. То есть империализм 70-х годов, когда господствует государственно-монополистический капитализм — последний этап империализма, — остается по-прежнему всего лишь этапом капитализма и не более. Сказанное подтверждается анализом общей динамики системы и ее циклическим развитием. Эта тема чрезвычайно обширна, поэтому мы дадим здесь только некоторые определяющие линии.

#### Общая динамика. Застой и модели роста

До первой мировой войны экономическая наука не обращала внимания на изучение динамики системы, или всей экономики в целом, исключение составляют теоретические исследования Шумпетера и в некотором смысле Гобсона — оставляя эту задачу историкам народного хозяйства. После великого кризиса, как мы далее увидим, произошел расцвет исследований, посвященных экономической динамике и, в частности, экономическому развитию. Почти всегда оно понимается как «экономический рост» (*economic growth, croissance, Wachstum*), т. е. как количественное увеличение, а не «развитие» (*development, Entwicklung*), которое предусматривает исследование качественных изменений. Но это мнимо целостный анализ, на практике он почти всегда превращается в исследование количественных отношений между явлениями, причем отдельные явления попеременно изолируются, и то одному, то другому из них приписывается движущая роль в динамике и в исследовании роста, исследовании, которое осуществляется исключительно статистическими методами и результаты которого неправомерно обобщаются и рассматриваются как применимые к любому моменту.

Как мы увидим далее, таким исследованиям дал толчок великий кризис. Он поколебал веру в капиталистическую систему у миллионов людей. Ученым также пришлось задуматься над темпами роста капиталистической экономики в целом и над стихийно возникающими диспропорциями в динамике капитализма.

И действительно, первое, на что обратили внимание и что стало предметом изучения и обобщения, было уменьшение темпов роста капиталистической экономики в целом, а также стихийно возникающие диспропорции в динамике капитализма.

За великим кризисом последовал более длительный спад, а за ним медленный подъем, достигнутый благодаря массированному государственному вмешательству, однако реальный национальный доход рос с трудом. Может быть, это и было предвиденное классиками «состояние застоя», не компенсируемое, однако, устойчивым равновесием? Проявил ли свою действенность марксистский закон о тенденции нормы прибыли к понижению, сказавшийся на капиталовложениях и на экономическом развитии? Было ли это следствием преобладания монополий в экономике?

Исследователи, которые больше других занимались данными проблемами, дали ответ на эти вопросы, но не в той постановке, как их сформулировали марксисты. Будучи академическими экономистами, они игнорировали, особенно в тот период, существование марксистского учения. Но в основном, как мы увидим далее, они пришли к заключениям, не слишком сильно отличавшимся от сформулированных классиками буржуазной политэкономии и Марксом, хотя их прогноз был пессимистичным, а предложенные решения — иными. На основе теории Кейнса выросла концепция экономического застоя или стагнации, свойственной «зрелой экономике». Экономическая зрелость стала пугалом, призраком<sup>1</sup>.

То, что общество создало такое богатство и накопило такой капитал, стало рассматриваться как угроза для его дальнейшего развития. С другой стороны, невозможно было отрицать, что миллионы трудящихся не находят

---

<sup>1</sup> См.: G. Terborg, *The bogey of economic maturity*, Chicago, Mach. and Allied Prost. Int., 1945; Steindl, *Maturità e ristagno nel capitalismo americano*, Torino, Einaudi, 1961.

работы, хотя они могли бы создавать новое богатство. Почему же они его не создают? Именно потому, что накоплено слишком много капитала. Тем самым была признана справедливость уже упоминавшегося утверждения Маркса, что «Настоящий предел капиталистического производства — это сам капитал...»<sup>1</sup> Кейнс и Хансен, разделяющие концепцию стихийного застоя экономики, указывают на факторы, обуславливающие его в зрелой экономике. В сущности, это те факторы, которые ограничивают «возможности для капиталовложений» и образования капитала, а по сути дела все ту же норму прибыли. И в этом главная угроза функционированию системы (the inherent workability of the system)<sup>2</sup>. Какова же панацея, предложенная Кейнсом? Во-первых, тратить. Объясним это конкретнее. Пусть капиталистические миллионеры строят виллы, пирамиды, соборы, тогда «конфликт между изобилием капитала и изобилием продукции может быть отсрочен»<sup>3</sup>. Во-вторых, снизить учетную ставку. В-третьих, признать снижение предельной эффективности капитала. Тем самым снимаются препятствия, которые мешают учетной ставке падать, если падает предельная эффективность капитала. Если же инвестиционные расходы недостаточны, чтобы поддержать доход и занятость, то пусть государство станет посредником между теми, кто осуществляет сбережения, и возможностями для капиталовложений<sup>4</sup>.

Экономическое развитие, как и экономическое равновесие могут быть обеспечены только отказом от «предоставления вещей их собственному ходу», соответствующей экономической политикой, т. е., как мы уже отмечали, вмешательством государственно-монополистического капитализма.

На основе этих предпосылок, разделяемых почти всей современной академической теорией (правда, не открыто и не во всех формулировках, а лишь в конечном счете), были созданы абстрактные «модели» экономического роста.

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 274.

<sup>2</sup> См.: А. Н. Hansen, Full recovery or stagnation, London, A. C. Blank, 1938, p. 303.

<sup>3</sup> Д. ж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 212.

<sup>4</sup> См.: А. Н. Hansen, Fiscal Policy and Business Cycles, N. Y., Norton, 1941.

Мы увидим далее, что не существует практически ни одного известного экономиста, который бы не создал свою «модель».

В огромном разнообразии общих и частных «моделей», т. е. моделей отношений между частным явлением и ростом дохода, что будет ясно из последующего изложения, акцент обычно делается на роли капиталовложений<sup>1</sup>, всегда рассматриваемых как движущая сила. В сущности, это есть признание марксистской теории, которая, как мы видели, рассматривает последствия процесса накопления диалектически. Уместность и экономические последствия капиталовложений, согласно современным авторам, зависят от того, направлены ли они на экономию капитала (*capital saving*), сокращая таким образом общую потребность в капитале, или на экономию рабочей силы (*labour saving*). В последнем случае большое значение придается нововведениям, лежащим в основе капиталовложений, которые, согласно взглядам Калецкого (в данном случае он следует Шумпетеру), в обществе, которое не может развиваться горизонтально (т. е. за счет роста населения и географического увеличения рынка), и определяют в конечном итоге экономический рост. Конечно, здесь не рассматриваются, как это делает Маркс, диалектические отношения между новшествами и потребностями капиталистического процесса производства.

Другие модели еще более абстрактны, они создаются на основе переменных величин, определяемых экономической политикой, и отвечают, следовательно, гипотезе гармоничного роста — их иначе называют восходящим «подвижным равновесием» (*moving equilibrium*). Ясно, что гипотез можно высказать множество. Но все это не-реалистичные построения.

От этих моделей отличаются те, которые являются не моделями в указанном выше смысле, а анализом условий развития, существующих в слаборазвитых странах.

Как мы уже показали, и в этой области существует множество исследований. Но, за исключением марксист-

---

<sup>1</sup> См.: М. Kalecki, *Teoria della dinamica economica*, Torino, Einaudi, 1957; Р. Ф. Харрод, *К теории экономической динамики*, М., ИЛ, 1959.

ских работ, условия развития рассматриваются абстрактно, без учета экономической и социальной обстановки, в которой они должны действовать, и без учета общей обстановки, созданной империалистической системой и свойственной ей эксплуатации.

В заключение можно сказать, что академическая теория экономической динамики понимает экономическое развитие как процесс количественного роста, а не качественных преобразований, что является для нее совершенно логичным, иначе в некоторых случаях ей пришлось бы выйти за рамки капиталистической системы. Она вся пронизана скрытым и открытым пессимизмом по поводу возможностей спонтанного и сбалансированного роста капиталистического общества или по крайней мере по поводу возможности поддержания достаточных темпов роста. Именно поэтому, прибегая к зашифрованному языку абстрактных моделей или совершенно открыто, она призывает к созданию условий для обеспечения достаточных темпов развития в наиболее сбалансированной обстановке, при помощи вмешательства государства или «экономических властей» вообще.

### Действительная динамика системы

Но соответствует ли этим схемам действительное развитие? Могут ли «условия», сформулированные для соразмерного и гармоничного развития, действительно сложиться в капиталистическом обществе?

Чему нас учит новейшая экономическая история?

Первое, чему нас учит действительность, это то, что нельзя процесс развития рассматривать только как количественное увеличение дохода, населения, потребления и т. д., а необходимо одновременно диалектически рассматривать его как качественное изменение условий, в которых протекает капиталистическое производство. Диалектическая связь между этими двумя аспектами означает, что их нельзя отрывать друг от друга в реальном процессе, хотя для изучения их можно анализировать по отдельности. Это еще более справедливо для слаборазвитых стран, положение которых нельзя изучать в отрыве от общей структуры империализма.

С количественной точки зрения в капиталистическом мире наблюдается ускорение экономического роста по

сравнению с тем низким темпом, которым он отличался в двадцатилетие после первой мировой войны. Естественно, в силу неравномерного развития капиталистических стран, о котором мы не должны забывать, низкий уровень роста проявлялся в разных странах различными темпами.

Опровергает ли это представление теоретиков застоя? Является ли это событием, вызванным чрезвычайными причинами? Является ли это результатом новой экономической политики современного капитализма, т.е. капитализма государственно-монополистического?

Пока слишком рано высказывать окончательное мнение, особенно принимая во внимание происшедшие качественные изменения и общие особенности капиталистического воспроизводства при империализме. Только учитывая основные законы капитализма, можно будет по прошествии определенного времени дать ответ на этот вопрос. Эти законы продолжают действовать до тех пор, пока не произойдут столь важные качественные изменения, что осуществится в полном смысле слова скачок к другой системе производства.

Эти законы объясняют нам, почему в самый последний период развития капитализма углубились диспропорции, т. е. обострились противоречия<sup>1</sup>.

### Темпы и факторы роста в современных условиях

Некоторые экономисты, рассматривая только аспект количественного прироста, утверждают, как символ веры: только в этом концепция сторонников застоя ошибочна, в реальной жизни всегда найдется какой-то фактор, который даст толчок развитию производства. Таким фактором может быть возобновление естественного прироста населения или грандиозные открытия, которые приведут к огромным техническим изменениям, или

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Il capitalismo italiano e l'economia internazionale*, Roma, Riuniti, 1970; A. P e s e n t i, *On the Possibility of Constructing a Model of Transition to Socialism in Italy*, в: «Socialism, Capitalism and Economic Growth». Essays presented to M. Dobb, Cambridge University Press, 1967; A. P e s e n t i, *Attività finanziaria e programmazione*, *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1967, marzo.



географическое распространение капитализма — что-нибудь обязательно произойдет. Например, разве сейчас человек не находится на пороге завоевания космического пространства?

Другие сохраняют свой пессимизм, но считают, что в недавний период действовали чрезвычайные причины, которые сейчас будто бы перестают действовать. Третьи же видят в подъеме заслугу новой экономической политики, создавшей «подходящие условия для мультипликативно расширяющихся капиталовложений» и якобы открывшей тем самым новую и длительную фазу развития капиталистической экономики<sup>1</sup>.

Если мы хотим прийти к заключению, которое отражало бы реальный процесс экономического развития, то мы должны оставить в стороне все фидеистические объяснения и обстоятельства, более или менее случайные, кажущиеся причинами только на первый взгляд, кажущиеся частичными причины. Мы должны изучить логическое развитие законов, управляющих расширенным капиталистическим воспроизводством в настоящее время в стадии империализма, в его последней фазе государственно-монополистического капитализма и выяснить как они действуют.

Конечно, с чисто количественной точки зрения несомненно, что население земного шара растет, что развивающиеся страны третьего мира, хотя не все они входят в капиталистическую зону, увеличивают мировой рынок. В некотором смысле его увеличению способствует и высокий уровень развития социалистических стран. Несомненно также, что технические открытия происходят и при монополистическом капитализме, хотя, как мы знаем, монополии отрицательно влияют на темпы и качество капиталовложений. Но эти факты не могут дать ответ на поставленный вопрос: какие тенденции определяют развитие капитализма на современной стадии, как оно осуществляется, соответствуют ли темпы его развития объективным возможностям, замедляются они или нет.

Нам остается рассмотреть последнюю гипотезу: может ли государственно-монополистический капитализм

---

<sup>1</sup> См.: Shonfield, *Modern Capitalism*, London, Oxford University Press, 1965.

изменить законы, свойственные капиталистическому развитию.

Нет сомнений, что политика активного вмешательства государства в экономику, как мы уже видели, является новым очень важным фактором современного капитализма, и при своем появлении она сыграла роль движущей силы, поскольку согласовывалась с действием законов, свойственных капиталистической системе и существующей надстройке. Государство поддержало и подняло норму прибыли, а следовательно, и процесс капиталовложений. Оно накопило и вложило собственные капиталы, увеличило общие расходы. Государство в Соединенных Штатах посредством широкой программы помощи намного усилило действие запасного клапана, каким является экспорт капитала — одна из важнейших отличительных особенностей империализма.

Все это принесло свои плоды. Но именно потому, что государственный капитализм стал постоянным основополагающим фактором, он уже исчерпывает свои возможности. И если он не *изменится качественно*, он не сможет более эффективно противостоять действию свойственных капиталистической системе законов развития. Но *качественное* изменение означало бы, что изменилось соотношение сил между классами и развитие вступило в фазу непосредственного перехода к социализму, иначе говоря, что создались новые объективные и субъективные предпосылки для перехода к социалистической системе. Другими словами, государственно-монополистический капитализм быстро достигает своего предела. Этот предел был уже достигнут или почти достигнут по крайней мере в крупнейших капиталистических странах, т. е. были достигнуты или почти достигнуты предел государственных расходов по отношению к национальному доходу, предел государственных капиталовложений, финансового маневрирования, постоянно колебавшегося между опасностями дефляции и инфляции, политики дешевых денег и т. д. Поэтому начинает ослабевать действие методов, свойственных «подталкивающей» экономической политике, и даже худшая ее форма — милитаризация экономики — достигла предела, что особенно опасно. Если не забывать цель государственно-монополистического капитализма, состоящую

в поддержании функционирования капиталистической системы и, в частности, в защите категории прибыли, то совершенно ясно, что в конечном итоге именно законы, свойственные капиталистической системе, определяют развитие государственно-монополистического капитализма, если, повторяем, не произойдут действительно его качественные изменения вследствие усиления национализации производственных отраслей и надлежащих изменений в руководстве государством \*. Иными словами, предел экономического развития, открытый Марксом и выражаемый в обязательном самовозрастании капитала, всегда является пределом капиталистического производства. Развитие идет до тех пор, пока позволяют потенциальные возможности, так как противоречия капитализма в тенденции усиливаются, разрыв между действительным и возможным развитием все возрастает.

### Качественные изменения

Прежде чем продолжать наши рассуждения, нужно еще раз вернуться к вопросу, поставленному вначале. Мы сказали, что любой рост является не только количественным, но и сложным процессом развития, при котором происходят и качественные изменения. Итак, настолько ли глубоки происшедшие и происходящие качественные изменения, чтобы они могли изменить законы развития, свойственные капитализму?

Существуют экономисты (мы уже упоминали несколько имен: Берли, Гэлбрейт, Стрэчи), которые взяли на вооружение реформистские тезисы, известные еще во времена В. И. Ленина, хотя и прикрытые иной аргументацией. Реальное развитие вынесло свой приговор этим старым идеям, продемонстрировав усиление диспропорций, свойственных капиталистическому обществу как внутри отдельных стран, так и в международном масштабе. Оно подтвердило тот факт, что экономическое развитие капитализма не устраняет противоречий, более того, оно их усиливает и обостряет, так как качественно явления остаются такими же, только происходят в более крупном масштабе.

И сегодня действительное развитие, можно сказать, дает тот же самый ответ на новые версии старых идей. Противоречия между общественными классами не смяг-

чились, международные отношения не стали идиллическими. Именно в последнее время особенно усилилась конкуренция между капиталистическими странами за господство на рынках.

Этой тенденции не противоречит создание экономических наднациональных институтов, выражающее потребность современного монополистического капитализма искать соглашений в более широких рамках и объединять рынки. Эта тенденция проявляется в создании европейского «Общего рынка» и в более слабой форме в таких организациях, как «Зона свободной торговли», в международных договорах о тарифах и тому подобных. Еще В. И. Ленин в свое время говорил, что такие международные институты не только возможны, но и необходимы капитализму, однако они не изменяют характерных черт капиталистического развития. Внутри них продолжают действовать законы, свойственные капиталистическому производству на стадии империализма.

Мы уже говорили, когда вели разговор о понятии «стадия», что действительность всегда находится в движении и что, следовательно, мы должны понимать современную действительность как продолжение истории, т. е. в движении, и признавать, что в ней всегда происходят качественные изменения.

Именно такое понимание развития отличается от понятия простого количественного прироста.

Нет сомнений, что государственно-монополистический капитализм представляет собой наиболее важное комплексное качественное изменение, происшедшее за последнее время.

Но мы уже видели, что он не изменяет капиталистическую структуру, более того, служит ее укреплению<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Это тоже не является открытием. Ф. Энгельс в «Анти-Дюринге» указывает, что, когда производительные силы выйдут за рамки капиталистической собственности и потребуют централизованного руководства, буржуазное государство будет вынуждено взять на себя управление производством. «Но ни переход в руки акционерных обществ, ни превращение в государственную собственность не уничтожают капиталистического характера производительных сил... Капиталистические отношения не уничтожаются, а наоборот доводятся до крайности, до высшей точки». К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 20, стр. 289—290.

В нем, однако, может содержаться зародыш будущего, который, благодаря классовой борьбе, может развиться и привести к *структурным изменениям*.

К этим структурным изменениям ведут многочисленные явления, которые развиваются взаимосвязанно, т. е. находятся в диалектическом развитии.

Развитие науки и техники привело сегодня к великим преобразованиям, которые сопровождаются огромным ростом производительных сил. Электронная техника, открытие и использование атомной энергии, последовательное осуществление автоматизации не могли не оказать огромного влияния на экономический процесс и явились толчком к качественным изменениям. Мы уже говорили, что *качественный* аспект открытий, которые определили переход от мануфактурного производства к промышленному, иными словами, техническая база промышленной революции состояла, по словам Маркса, в переходе от использования орудия труда к комплексной машине. Тогда капитализм, т. е. уже существовавшие капиталистические производственные отношения нашли твердую опору в техническом содержании процесса производства, стали определяющими и отодвинули на задворки ремесленное производство.

Об этом мы уже говорили выше, но надо подчеркнуть еще раз, что разносторонние технические достижения XIX в. не вышли из этих качественных рамок. Тогда как сегодня положение изменилось. Несомненно, что новая ситуация и новые экономические проблемы были созданы двумя крупными открытиями: использованием нефти в качестве топлива для двигателей внутреннего сгорания и производством и использованием электроэнергии. Эти два открытия явились новшеством и сами по себе, и для того времени, когда они были сделаны. Новизна состоит в их ярко выраженном *общественном характере*; особенно это относится к электроэнергии. Источники энергии, давно известные и находившиеся на протяжении веков в частной собственности, при капитализме вошли в капиталистические производственные отношения (угольные шахты). Источники энергии распределялись через рынок, как и любой другой товар. Но уже нефть требует изыскательских работ, часто концессий со стороны *государства*, т. е. *общества*, крупных начальных капиталовложений, особой сети транспортирования (цистерны,

нефтепроводы). Общественный характер начинает преобладать и неизбежно входить в противоречие с *частной собственностью*.

То же самое рассуждение относится и к электрической энергии. Необходимы огромные капиталовложения, сдача в концессию гидроресурсов, дорогостоящие сети распределения, которые зачастую располагаются на большие расстояния по земле, находящейся в частной собственности. Кроме того, электроэнергией пользуются и учреждения бытового обслуживания. Общественный характер электроэнергетики вступает в противоречие с частной собственностью. С другой стороны, монополистическая концентрация в этих областях в силу необходимости более высокая. Еще более справедливо это утверждение по отношению к атомной энергии. Достаточно вспомнить, что 50% затрат идет на устройства защиты людей от радиации.

Нужно также учесть, что полностью последствия старых открытий стали сказываться после первой мировой войны. Но эти открытия сначала не вызвали техническую революцию в производственном процессе в период между двумя войнами. Развитие техники и производительности труда в тот период проходило под знаком лучшей организации технических элементов, увеличения мощности и точности оборудования, применения системы Тейлора в организации труда, т. е. комплекса мер, которые вошли в историю под названием «рационализации» и стандартизации. Конечно, и тогда «конвейер» приводил к более тесным и необходимым связям между рабочими. Но после второй мировой войны и в этой области положение начало меняться. Использование энергии, полученной при помощи различных источников (сегодня — ядерной энергии), связано с огромными капиталовложениями и, следовательно, с растущим обобществлением источников энергии (с вытекающей отсюда тенденцией к отрицанию частной собственности). Следствием этого стала широкая замена человека чувствительными приборами (фотоэлектрические элементы, измерительные приборы, телеуправление, использование изотопов), а также нарастающий процесс *автоматизации*, при которой сложные процессы, управляются самонастраивающимися прибо-

рами, что привело к огромному росту производительности труда.

Это означает качественный технический скачок, последствия которого еще не могут быть полностью оценены, но которые, несомненно, будут значительными.

Противоречия между частной собственностью на средства производства и их общественным характером растут. Понимание этого противоречия становится все более ясным.

Из развития этих открытий вытекает следующий вывод. В организации производства господствовал и все больше будет господствовать фактор *средств производства*, будь то орудия производства или предметы труда (согласно марксистской терминологии).

Но при капитализме средства производства (орудия и предметы труда) являются *капиталом*. Органическое строение капитала растет все быстрее. Высокий уровень необходимого начального капитала, высокий уровень добавочного капитала (прибавочная стоимость, обращенная в капитал) требуется для технического обновления, для организации новых предприятий и является экономической основой концентрации капитала, т. е. монополии, вертикальной монополистической организации производства, а также для монополистических прибылей, необходимых при этой структуре для накопления. Сегодня капитализм не может быть никаким иным, кроме как монополистическим.

Борьба против падения нормы прибыли и за увеличение относительной прибавочной стоимости, на что нацелена политика монополий, все чаще приводит к установлению более высоких цен, даже если уменьшаются издержки и сокращается производство, к отчуждению капитала и прибылей, созданных всем обществом, т. е. к перераспределению всей прибавочной стоимости за счет немонополизированных капиталистических отраслей и за счет некапиталистических автономных производителей.

Таким образом, объективно растет противоречие между развитием производительных сил, их общественным характером и частной собственностью на средства производства, сконцентрированной в руках узких групп, которые действуют по закону прибыли и вступают в противоречие со все более широкими слоями общества.

Если более общественной становится структура производства, более общественным становится и цикл производственного процесса.

#### Растущее обобществление производственного процесса

Как уже говорилось, развитие ведет к увеличению необходимого начального капитала и функционирующего капитала, к увеличению размеров предприятия, к более тесным связям, техническим и экономическим, между предприятиями, входящими в цикл производства. Более обобществленными становятся экономические связи, и более зависимым от общества — экономический цикл. Необходимо значительное накопление. Монополистическая структура делает это возможным как благодаря внутреннему накоплению, так и концентрируя все общественные накопления при помощи своих финансовых связей, оставляя немонополизированным отраслям только крохи.

Немонополизированные отрасли, средние и мелкие капиталистические предприятия теряют таким образом всякую самостоятельность, всякую техническую и экономическую независимость (конечно, за некоторым исключением). В производственной сфере они становятся придатком, часто в роли субпоставщиков, но еще чаще они действуют во вспомогательных областях и в сфере обслуживания.

Рост концентрации с последующим укрупнением предприятия и вытекающей отсюда формой экономической организации ведет к другим последствиям, в которых проявляется выросшее обобществление производства. Действительно, производственный процесс должен продолжаться до определенного уровня. Раньше кризис приводил к снижению общественного продукта, к безработице определенного числа трудящихся.

Сегодня прекращение производственного цикла на одном предприятии или в отрасли по техническим или экономическим причинам имеет более тяжелые и трудно исчислимые последствия. Падение общественного производства не останавливается сегодня на 5 или 10%, а может достигнуть 40 или 50%, как это было во время кризиса 1929—1933 гг. Взаимные связи между отраслями стали гораздо сильнее.



В самой организации предприятия подавляющее большинство элементов издержек превращаются в *постоянные издержки*.

Чем сильнее унифицируется процесс производства, тем большую роль играет минимальная величина предприятия, ниже которой нельзя опуститься. При сокращении производства издержки уменьшаются минимально. Сам труд становится придатком технического прогресса: производительность труда обуславливается этим прогрессом более, чем индивидуальной квалификацией, способностями и качествами человека. С этой точки зрения пока предприятие работает, остаются постоянными и эксплуатационные издержки, и стоимость рабочей силы (переменный капитал), т. е. общественные накладные расходы. С экономической, а не физической точки зрения предприятию выгодно или прекратить совсем производство и закрыться, или поддерживать производство на определенном уровне. С другой стороны, как говорит Добб в уже цитированном произведении, растут издержки закрытия предприятия и его открытия (*stopping and starting costs*). Таким образом, устанавливается определенная жесткость уровня производства, необходимого с экономической точки зрения.

При таком положении должен был бы стать и переменный капитал (заработная плата) постоянными издержками, с одной стороны, потому что он все менее сказывается на сумме общих издержек, а с другой — потому, что его стабильность служит твердой основой для других цен и гарантией определенного уровня потребления.

При таком положении, в силу создавшихся экономических отношений, в силу достигнутой концентрации капитала и вытекающей из нее возможности контролировать все общественное производство, в силу необходимости гарантировать минимальный уровень потребления, капиталист все более склонен рассуждать и действовать не в одиночку, а как *класс*, т. е. использовать более высокую форму организации — государство, для своих интересов. В этом процессе и заключается экономическое объяснение государственного капитализма, государственного вмешательства. Однако и здесь отмечается рост противоречий.

Как мы уже видели, монополистический капитал

стремится использовать свое орудие — государство — для присвоения большей части общественного продукта, с этой целью он и действует. Но для достижения ее он создает *инструменты*, которые *объективно* являются отрицанием частной собственности, как ее понимали в прошлом, и утверждением объективной необходимости не только частнопредпринимательского, а общественного, т. е. касающегося всего общества, подхода к производственному процессу. С одной стороны, с помощью этих инструментов господствующие группы захватывают общественный капитал и новый капитал, т. е. общественную прибавочную стоимость. Наряду с поглощением ее в виде прибылей предприятия финансовый капитал использует концентрацию, возникшую в кредитной системе, и денежный механизм.

Как уже было показано, монополистический капитал поглощает общественную прибавочную стоимость и часть необходимого продукта. Он поглощает прибавочную стоимость и прибавочный продукт ремесленника, крестьянина, средних слоев через монопольную прибыль, господство на рынке капиталов и в банках, и часть необходимого продукта — благодаря политике цен и финансовому маневрированию. Монополистический капитал присваивает прибавочную стоимость и благодаря эксплуатации слаборазвитых стран.

С другой стороны — это приводит к созданию централизованной организации финансовых ресурсов, к растущей возможности использовать инструменты централизованного управления, которые объективно выходят за рамки частной собственности (даже не принимая во внимание осуществленные «национализации»).

Совокупность этих связей позволяет монополистическому капиталу подчинить себе все слои общества. Это подчинение происходит исподволь, но от этого оно становится только более глубоким из-за принудительности этих объективных и необходимых экономических отношений.

Совокупность этих связей позволяет использовать государство в качестве координирующего и сохраняющего данную социальную структуру инструмента. Но капиталист как господствующий класс действует отлично от одиночного капиталиста, руководителя предприятия. Его мировоззрение не ограничивается рамками предприятия,

оно является *политическим*, т. е. он учитывает свои интересы в общей структуре общества. Но и в этом плане он вынужден создавать и преодолевать противоречия. Если государство перестает быть для него только полицейским, как это было в прошлом, и становится, по тридцатилетней давности выражению журнала «Экономист», «Дедом Морозом, раздающим подарки при помощи таможенных тарифов, премий, субсидий, льготных кредитов», — то это порождает проблемы, касающиеся общественной экономики, — проблемы пропорционального развития отраслей экономики и равновесия между классами. Равновесие не означает, что чаши весов должны находиться на одном уровне, естественно, этого не происходит при капитализме. Оно означает необходимость ежеминутно изменять точку опоры, находить ее правильное положение, т. е. учитывать все изменения в экономике общества, отказавшись от тезиса «стихийности» и невмешательства, который утверждался в прошлом.

Все более общественным становится процесс потребления. Капитализм, а еще с большей силой монополистический капитализм сегодня, широко прибегая к рекламе и тратя на нее значительные суммы, изменяют «набор потребления». Он включает в себя все растущее количество индустриальных товаров и товаров длительного пользования: радиоприемники, бытовые электроприборы и т. д. Развивается то, что называется «обществом потребления».

Таким образом проявляется целая серия качественных изменений, которые возрастают, взаимодействуя одно с другим. Сами по себе, автоматически они не изменяют структуру общества, как утверждают те, кто видят преобразование общества в техническом развитии. Но они создают условия для того, чтобы человек, который всегда является творцом истории, и в первую очередь тот класс, который больше других заинтересован в изменении структуры общества, т. е. рабочий класс, и подавляющее демократическое большинство народных масс начали более ясно осознавать пороки и противоречия капитализма, социальную необходимость разрушить капиталистическую структуру и изменить регулирующие ее экономические законы. Они начинают ясно сознавать социальную необходимость того, чтобы подавляющее большинство населения взяло в свои руки дей-

ствительную политическую власть и приступило к строительству нового, социалистического общества, где не будет тех ограничений производственного процесса, которые ставит капитализм, где целью производства будет не достижение максимальной прибыли, а максимальное производство богатств, благ и их равное распределение.

Теоретики техноструктуры пытаются отрицать этот факт и вместо этого говорят об интеграции рабочего класса и масс капиталистической системой. В этом им помогают называющие себя левыми философы типа Адорно и Маркузе. Эти теоретики оказывают влияние на авторов из «нового левого» направления и некоторых марксистов. Но наша критика этих концепций, а еще более сама действительность и крупные рабочие и студенческие битвы 1968—1969 гг. показали, что такой интеграции не существует, более того, что более широкие массы вступают в борьбу.

Несомненно, человеческое общество пойдет по этому пути развития, в какой бы конкретной форме это не осуществилось. Но до тех пор, пока не произойдет крупный качественный скачок, экономическое развитие не выйдет из рамок капиталистической системы и будет подчиняться законам, которые регулируют эту систему и которые мы пытались проанализировать в этой книге.

И если по мере развития будут исчезать один за другим предохранительные клапаны, с помощью которых обеспечивается экономическое развитие (на которые указал еще К. Маркс, а для стадии империализма детально охарактеризовал В. И. Ленин), и станут неэффективными инструменты государственно-монополистического развития, то очевидно, что на протяжении длительного периода (а, как мы знаем, даже Кейнс ограничил свой анализ коротким периодом) дряхлый капитализм лишится возбуждающих средств, к которым он, как наркоман, прибегает все чаще, и поэтому он предстанет во всей своей неприглядности. Станет ясно, что он более не в состоянии спонтанно обеспечивать соответствующий уровень роста.

Диспропорции продолжают расти. Монополистические группы, которые одни только обладают возможностью осуществлять в нужных размерах процесс накопления, осуществляют его в ущерб немонополистическому производственному сектору, за счет покупательной способно-

сти масс. Они не производят производственных капиталовложений в той мере, в какой это позволяют возможности их накоплений, т. е. они не заинтересованы, как при свободной конкуренции, обязательно вкладывать капитал в предприятие и увеличивать количество продукции. Их может устраивать, что часть оборудования остается неиспользованной, а часть рабочей силы бездействует. Их может устраивать и то, что производительные силы и способности человека используются не полностью и понижаются темпы экономического развития. Они могут выбирать между возможными инвестициями те, которые экономят капитал, или труд. Могут выбирать между интенсивными и экстенсивными капиталовложениями, вводить или не вводить новшества, т. е. применять достижения технического прогресса, которые сократили бы издержки производства, если, как мы уже видели, предельный доход становится слишком низким и если предельная эффективность капитала этого не позволяет.

Этим не уничтожаются, а напротив, углубляются диспропорции между возможным производством и возможным потреблением и действительным производством и действительным спросом. Растут диспропорции между сбережениями и капиталовложениями. Увеличиваются, а не сглаживаются диспропорции между относительным развитием различных производственных отраслей, между отраслями, которые производят средства производства, и теми, которые производят предметы потребления, между монополизированным капиталистическим сектором и немонополизированным, между крупной и мелкой промышленностью. Растут диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством. Следовательно, возрастают те характерные особенности, которые определяют развитие капитала и ведут к дальнейшей концентрации и централизации капитала, к относительно сокращенному, полному противоречий и диспропорций развитию.

Параллельно этому возрастают классовые противоречия, противоречия социальные, т. е. развивается сознание необходимости разрушить капиталистическую систему и заменить ее более рациональной и гуманной социалистической системой.

## НОВЫЕ ЧЕРТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

## Вводные замечания

В своем стремлении доказать, что традиционную капиталистическую систему сменила новая система, академическая политэкономия выдвигает еще один тезис: она утверждает, что экономических кризисов больше не происходит, как это было в прошлом, т. е. что государственно-монополистическому капитализму удалось стабилизировать процесс роста.

Мы упоминали, что цель «антициклического» вмешательства в рамках экономической политики заключается (согласно Кейнсу и некейнсианским теориям) в обеспечении равновесия между накоплением и инвестициями и в поддержании «эффективного спроса», что достигается с помощью фискальных, денежных и кредитных рычагов. На базе этих основных посылок были разработаны многие «условия» гармонического развития, многие антициклические «модели». В результате теории кризисов получили новое толкование, отправным пунктом которого почти всегда является денежный аспект кризисов, рассматриваемый в свете экономических концепций процента, эффективного спроса, фискальной функции и т. д., концепций, к которым мы вскоре обратимся. Нет смысла иллюстрировать примерами эти новые версии теорий кризиса. С точки зрения классификации, ранее предложенной в специальной главе, их можно отнести к денежным теориям или к тем, которые рассматривают «надстройку» в качестве доминирующего фактора экономического развития. Вопрос, на который мы хотим ответить, сводится к следующему: произошли ли существенные изменения в развитии цикла? Приобрел ли цикл новые черты и связаны ли они с качественными сдвигами в капиталистической экономике или же обусловлены деятельностью надстройки, особенно государственным вмешательством?

Фактическая сторона не вызывает сомнений, и после второй мировой войны капиталистическая экономика

не развивалась без периодических кризисов. Известны кризисы 1948—1949, 1953—1954, 1957—1958 и 1963—1964 гг. Однако эти кризисы (особенно если исходить из действительности США, т. е. типичной капиталистической страны, в которой экономический процесс менее подвержен воздействиям внешнего характера) были непродолжительными и не очень глубокими, и это вызвало появление нового термина. Стали говорить о «рецессии» как о непродолжительной паузе, представляющей собой незначительное сокращение производства, а не подлинный кризис с его типичными проявлениями, грандиозным примером которого был кризис 1929—1933 гг.

Как видно, имели место более краткие циклы, речь идет как будто о небольших циклах, охватывающих 4—5 или менее лет.

Вызвано ли это изменение случайными факторами или отражает действительный сдвиг в структуре капиталистического цикла? Таков вопрос, стоящий перед экономистами.

Безусловно, и в прошлом у каждого экономического цикла была своя особая история, характеризовавшаяся специфическими явлениями, равным образом и кризисы отличались друг от друга интенсивностью и продолжительностью. В течение короткого периода после второй мировой войны (поскольку война, несомненно, прервала нормальный экономический цикл, о предшествующих ей годах говорить не приходится), безусловно, проявились особые факторы, вызвавшие отклонение в типичном циклическом развитии<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Вопрос о воздействии войны на развитие цикла стал предметом дискуссии, главным образом среди марксистов. Некоторые склонялись ошибочно к тому, чтобы рассматривать войну как составной элемент цикла при империализме, что вызвало острую критику автора этих строк и советских экономистов. См.: L. Schmidt, *Neue Probleme der Krisentheorie*. Против выступили Arzumian, *Esplosione delle contraddizioni nella economia capitalistica*, *Rinascita*, 1958, № 8; A. Pesenti, *Veechie e nuove caratteristiche nell'attuale crisi economica*, *Politica ed economia*, 1958, ottobre. Данная проблема обсуждалась экономистами-марксистами в Берлинском университете им. Гумбольдта в октябре 1958 г. Первый том материалов этой конференции был опубликован под названием «Конъюнктура, кризис, война». Дискуссия продолжалась в уже упомянутых марксистских журналах. См. также «Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte», Berlin, 1965.

Вторая мировая война с ее глубокими экономическими и политическими последствиями может объяснить некоторые особенности послевоенных циклов. Война оставила в наследство неудовлетворенный спрос на предметы потребления (как первой необходимости, так и длительного пользования), который по своему масштабу значительно превосходил спрос, вызванный последствиями первой мировой войны. Фаза восстановления уничтоженного капитала, особенно в континентальной Европе, из-за огромных разрушений оказалась более длительной и создала дополнительные условия для продолжительной фазы подъема, хотя она и прерывалась циклическими явлениями. Этому способствовали, безусловно, уже упоминавшиеся крупные открытия и многочисленные технические усовершенствования, вызывавшие расширение капиталовложений. Эти факторы имели неодинаковое значение в различных капиталистических странах, однако они давали о себе знать повсюду в большей или меньшей степени. Не следует упускать из виду еще один факт, содействовавший изменению типичного течения цикла: ведь цикл и его кризисная фаза разворачиваются в условиях общего кризиса капитализма, который характеризуется многочисленными проявлениями политической и экономической неустойчивости. Обостряются все классовые противоречия и в отдельных странах, и в международном масштабе. Именно в этом состоит объективная основа неустойчивости, выразившейся в необычной продолжительности холодной войны, перемежавшейся событиями, отражавшими постоянный процесс разложения империализма — войной в Корее, суэцкой авантюрой, войной в Алжире, кубинской революцией, войной во Вьетнаме, нестабильным положением на Ближнем Востоке, богатом нефтью, т. е. сырьем, имеющим ныне важнейшее значение. Каждое из этих событий, хотя они и типичны для нашего времени, нелегко предвидеть: они могут представлять те «подспудные толчки», о которых говорит современная теория кризисов; однако она усматривает кризисы не в этих событиях, а в явлениях, присущих процессу капиталистического воспроизводства.



Чтобы выяснить, появились ли в капиталистическом воспроизводстве по сравнению с прошлым какие-то существенные черты, способные придать нечто новое экономическому циклу, необходимо отделить цикл от этих конкретных исторических событий. Конечно, это не легкая проблема, во всяком случае, для ее решения требуется значительно более длительный период наблюдений, чем тот менее чем двадцатипятилетний этап, который отделяет нас от конца второй мировой войны.

### Модификации в проявлениях цикла

Во всяком случае, некоторые проявления цикла, безусловно, изменились, т. е. цикл приобрел внешне новые черты, причем некоторые из них представляют собой совершенно поверхностные модификации. Вот один пример. Если обеспечение банковских депозитов охватывает 80% вкладов, включая все вклады до 5 тыс. долл., как это имеет место в Соединенных Штатах начиная с 1933 г., то это позволяет избежать явления, бурно проявившегося во время кризиса 1929 г. и других кризисов, т. е. лихорадочного изъятия вкладов, банковской паники, что в свою очередь вызвало обострение других сторон кризиса.

И подобно тому, как сдерживание процессов, рождающих банкротства, уменьшает их количество, таким же образом, если вы принимаете превентивные меры по оздоровлению экономики (как это было во время кризиса в Италии в 1932 г.) и не допускаете банкротства банков и важных отраслей производства, вам удастся предотвратить крах предприятий. Но это факторы внешнего порядка.

В прошлом и в последние годы отмечались модификации в относительном значении некоторых индексов, типичных для изменения конъюнктуры. Некоторые ведущие отрасли промышленности и виды потребления были оттеснены в результате возникновения и развития новых технических процессов и новых отраслей производства. Например, появились новые виды сырья (уран) а другие его виды (в частности, алюминий и пластмассы) стали играть относительно иную роль; произошел также сдвиг в потреблении. Но даже если

оставить все это в стороне, иначе говоря, если исключить факторы, подверженные наибольшему изменению, нельзя отрицать, что в последнее время циклическое движение экономики явно происходит в виде укороченных циклов (в сравнении с нормальным 8—10-летним циклом), которые носят менее интенсивный характер.

Чем это вызвано? Грандиозным явлением, обычно именуемым «техническим прогрессом», который, дав энергичный импульс капиталовложениям, привел, в сущности, к длительной фазе подъема или воздействием надстройки, т. е. вмешательством государства в экономическую жизнь? Или же эти изменения обусловлены монополистической структурой экономики, т. е. тем фактом, что монополии, способные контролировать движение цен и планировать на более длительный период свои инвестиции, в состоянии таким образом предотвратить резкие колебания?

### Причины модификаций

Рассмотрим эти три объяснения. Безусловно, технический прогресс служит стимулом экономического развития, которое обнаруживает границы капиталистической системы производства. Это становится очевидным, если сопоставить огромные возможности, открываемые колоссальным развитием производительных сил в результате новых открытий, и инвестиции, осуществленные на деле крупными компаниями. Иначе говоря, технический прогресс сам по себе не вызывает широких капиталовложений и усиления экономической активности в целом. Ныне, на современной фазе монополистического капитализма, в условиях, когда процесс концентрации и накопления капитала сосредоточивается в руках немногих монополистических групп, решения об инвестициях (как это уже отмечалось и как это признается многими экономистами) становятся все более независимыми от стимулирующих требований конкуренции, поскольку существует постоянная сверхприбыль. Таким образом, при наличии огромных возможностей для накопления и капиталовложений по мере развития монополистического капитализма во все большей степени наблюдается неполное использование предприятий и производственных

мощностей и осуществляются, как уже указывалось, скорее интенсивные капиталовложения, чем экстенсивные. Несомненно, однако, что громадное количество важных технических открытий и новшеств реализуется также в рамках монополий и может оказывать свое влияние, которое, конечно, было бы более значительным в условиях иной социальной системы. Однако интенсивность этого процесса не может постоянно оставаться одинаковой.

Государство своим вмешательством также в состоянии оказать определенное воздействие, однако его эффективность имеет тенденцию к затуханию, ибо возможности использования средств вмешательства находятся на пределе. При таких обстоятельствах, по крайней мере для Соединенных Штатов, огромное значение приобрел вывоз капитала в самых широких размерах.

Представляется более важным ответить на вопрос: в состоянии ли монополистическая структура сама по себе обеспечить развитие, пусть в меньших масштабах, но более стабильное?

Рассмотрим только один аспект экономической стабильности, т. е. изменение уровня цен. Безусловно, во время последних кризисов усилилось явление, которое в меньшей мере проявилось уже во время великого кризиса 1929—1933 гг. Даже при значительном сокращении числа продаж уровень цен не понижался. Например, в США с июня 1957 г. по февраль 1958 г. производство железа сократилось на 40%, цена же на него поднялась на 3%. Производство стали упало на 21%, а цены выросли почти на 7%. В большей или меньшей степени подобная тенденция проявилась в отношении цен на алюминий, нефть, многие товары длительного пользования (автомобили, радиоприемники, телевизоры и др.). В то время как происходило падение цен на сырье и сельскохозяйственную продукцию, поддерживался уровень цен на товары, производившиеся в монополизированных отраслях производства.

Эти отрасли даже при сокращении издержек производства вследствие роста производительности труда (наибольшее сокращение происходит в секторах с наибольшей концентрацией производства) стремятся путем контроля над предложением удерживать цены на высоком уровне, дабы увеличить свои денежные поступления.

Мы уже показали, каким образом теория цен дает формальное объяснение этому явлению. Накопление увеличивается, и также капиталовложения производятся преимущественно за счет самофинансирования, объем которого, таким образом, в большой степени независим от кредитной системы и от величины процентной ставки. Следовательно, была разорвана также связь между ценами и инвестициями. Конечно, уровень инвестирования остается всегда характерным показателем кризиса; в частности, в ходе последних кризисов он являлся тем показателем, который отражал развитие и интенсивность кризиса и позволял прогнозировать его. Тем не менее и этот процесс не показывает тех широких колебаний, которые были рассмотрены, когда говорилось о принципе акселерации.

В самом деле, уровень инвестирования зависит от решений монополий, которые во время кризиса могут частично сохранять свои прибыли именно благодаря поддержанию потребительских цен и давлению на цены, по которым они приобретают товары. Это подтверждено исследованиями, проведенными журналом «Форчун» в связи с кризисом 1958 г.<sup>1</sup>

Согласно этим исследованиям, 500 самых крупных обществ увеличили свои прибыли (с 11,5 млрд. до 11,6 млрд. долл.) и продажи несмотря на то, что 1957 г. был начальным годом спада. У других же компаний прибыли сократились на 15%. Даже если статистика прибылей не вполне достоверна, все же эти данные показательны.

Поэтому мощные группы могли продолжать накопление (естественно, только за счет других социальных слоев) и позволить себе инвестиции в производственной сфере преимущественно во время кризиса с целью ускорения процесса централизации, причем эти действия не находились в прямой и тесной зависимости от уровня цен и от условий рынка капиталов.

Подобное явление также представляет собой реальность и признается большинством экономистов. Однако оно не может быть в достаточной мере проиллюстрировано статистикой глобальных инвестиций, которая

---

<sup>1</sup> См. «Fortune», 1958, July. Материалы исследования были опубликованы в Италии в «Mondo economico» 2 августа 1958 г.

относит к понятию инвестиций любые расходы, не связанные с непосредственным потреблением, и не делает различия между обновлением производственных предприятий и строительством в сфере инфраструктуры.

Созданию впечатления о большей стабильности способствует, безусловно, не столько общая экономическая политика государства, сколько кредитно-денежные маневры, вызывающие медленную и постоянную инфляцию. Во всех странах, даже когда в результате кризиса общий уровень оптовых цен остается неизменным, розничные цены и стоимость жизни регулярно растут в размере, который в последний период в крупных странах достигал в среднем около 3% в год.

Обозревая эти факты, можно утверждать, что колебания наиболее важных индексов уменьшились по сравнению с прошлым, и цикл принял, следовательно, иную структуру, определяемую не частными причинами, прекращающими свое воздействие, а причинами, коренящимися в монополистической структуре. Хотя рано еще давать общую оценку этому явлению, но не вызывает сомнений, что колебания приняли меньший размах и в особенности как будто бы сократилась продолжительность цикла, который складывается из небольших циклов, квазициклов, во время которых происходит своего рода «переваривание» чрезмерного накопления и которые повторяют каждые 4—5 лет вместо 8—10. Вместе с тем, отличаясь меньшей интенсивностью, эти циклы выступают в виде рецессий, а не кризисов; создается впечатление, что возможно предупредить «превращение рецессии в кризис»<sup>1</sup>.

Нельзя сказать, что подобную картину можно представить как окончательную, уже последние кризисы проявились с большей интенсивностью, чем предшествующие, а подъем оказался замедленным и не столь стабильным\*.

### Сущность кризиса

Во всяком случае, такая картина как будто бы противоречит тезису о возрастающей интенсивности циклических кризисов. Джилмэн в неоднократно цити-

---

<sup>1</sup> G. Palladino, *La recessione economica americana*, Roma, Signorelli, 1958.

ровавшейся нами работе проанализировал на статистическом материале это явление, признав, что предвидения марксистов подтверждались до второй мировой войны<sup>1</sup>. Применительно к послевоенному периоду он подверг анализу особые условия, прежде всего колоссальный экспорт капитала, обеспечивший огромные прибыли на заграничные инвестиции. Он анализировал также рост населения и автоматизацию. Все это явления неструктурного характера, свойственные данной фазе капитализма и в тенденции (исключая экспорт капитала) с понижающимся влиянием на цикл.

Учитывая непродолжительность исследуемого периода, на мой взгляд, нельзя еще сделать обобщающие теоретические выводы, но есть возможность определить формальные модификации цикла, соответствующие условиям, созданным общим кризисом капитализма и современной стадией империализма. Однако эти формальные модификации, если рассматривать их обособленно, не могут ничего дать для выяснения сущности циклического кризиса, т. е. усилились или смягчились кризисные явления. Сущность кризиса состоит, по утверждению Маркса, в колоссальном уничтожении капитала, производительных сил, богатства<sup>2</sup>. Это разрушение на современной стадии монополистического капитализма происходит во всех фазах цикла и увеличивается в критической фазе, даже если ее сегодня называют рецессией. Формой постоянного разрушения богатства остаются громадные расходы на вооружение, которое быстро устаревает, а следовательно, технический цикл его замены оказывается более быстрым. Формами постоянного разрушения богатства также являются монопольные цены и все связанные с ними явления — чрезмерное расширение так называемого сектора услуг. Сюда относится также то, что производственная активность постоянно ниже мощности предприятий: во время подъема в среднем в течение всего цикла разрыв составлял примерно 30%, а во время кризиса, особенно в некоторых ведущих отраслях, он приближался к 50%. Следовательно, в пе-

---

<sup>1</sup> См.: J. N. Gillman, *The Falling Rate of Profit*, N. Y., Cameron Associates, 1958, cap. 9 (*The increasing Severity of the Ciclical Crisis*).

<sup>2</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс, *Соч.*, т. 26, ч. II.

риод кризиса объем и интенсивность общественных потерь постоянно возрастают.

Действительно, новый аспект заключается в том, что монополистическая структура и применяемые надстройкой меры позволяют распределить эти значительные потери в пространстве и во времени. Это означает возможность создать своего рода пул потерь и распространить их на все экономически более слабые социальные слои, растянув эту операцию во времени. Таким образом, может также сложиться впечатление, что гребни циклических волн сглаживаются или отклонения от среднего тренда уменьшаются. Но восхождение тренда ослабляется, и если комплексно подойти к происходящим сдвигам, принять их во внимание суммарно и интегрально, если учесть потенциальные потери, вызванные недоиспользованием производственных мощностей и возможностей развития, эксплуатацию слаборазвитых стран и отсталых районов, жертвы, вызванные диспропорциями капиталистического развития, то в таком случае можно констатировать, что в условиях современного капитализма цикл характеризуется возрастанием общественных потерь, а не их сокращением.

Такова тенденция, даже если случайные факторы могут временно противоречить ей, такова сущность, даже если в силу изменившихся условий она может проявляться в формальных модификациях цикла.

Будущее покажет, найдут ли выдвинутые нами соображения подтверждение в реальном развитии. Мы призываем читателей постоянно всматриваться в глубь явлений, не останавливаться на их поверхности, воспринимать объективно действительность и быть в курсе развития экономической мысли.

Освоение любой мысли, любого серьезного исследования умножает знание человека, его волю к усилению господства над природой и над историческим развитием общества и сможет открыть перед человечеством эпоху экономического прогресса в условиях мира и свободы.

## **Часть II**

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ЭПОХИ ИМПЕРИАЛИЗМА**





## МАКРОЭКОНОМИКА

## Предпосылки общего характера

Теперь мы должны поставить вопрос: удалось ли экономистам-немарксистам развить новую экономическую теорию, которая могла бы дать единое разъяснение всей совокупности экономических проблем нашего времени?

Ответить на такой вопрос, как это ни странно, не легко. В самом деле, необходимо прежде всего договориться, что именно понимать под общей теорией.

Если понимать логическое объяснение всего комплекса явлений, которое исходит из предпосылок, в корне отличных от принимаемых за основу в прошлом, то можно сказать, что новая общая теория не была создана. Мое мнение по этому поводу было в свое время настолько безапелляционным, что в первом издании данного труда, появившегося в виде лекций по политической экономии, я, переходя к современной экономической науке, говорил лишь о «новых аналитических инструментах». Тем самым я хотел подчеркнуть, что отрицаю какие-либо радикальные изменения в буржуазных теориях. Теперь же, после зрелого размышления я полагаю, что нельзя высказываться столь категорически и что разработки, последовавшие за так называемой кейнсианской революцией, можно считать в некотором роде теоретическими, даже если, с моей точки зрения, и нельзя говорить о «новой теории» в собственном смысле слова.

Тем не менее новые моменты все же существуют: и в превалирующем методологическом подходе, который, как уже говорилось, можно охарактеризовать как «неопозитивистский», и в самом предмете исследования. Как мы неоднократно отмечали, неопозитивистский подход уже сам по себе препятствует построению общей теории в полном смысле этого слова, поскольку по своему эмпирическому и скептицистскому характеру он направлен

на исследование количественных, а не качественных изменений. Такой подход представляет собой, как было сказано выше, последнюю возможную идеологическую позицию современного общества с его образом мыслей, по существу консервативным и апологетическим, в мире, подверженном быстрым переменам. Однако он не позволяет подойти к современной действительности с менее априорной позиции, более тщательно производить анализ явлений, а следовательно, вскрыть их «проявления в массе» и взаимосвязь между группами явлений, которые именно в силу эмпирического характера методологии называются даже не категориями в прежнем смысле этого слова, а «агрегатами».

Таким образом, облегчается открытие всеобщих «законов», хотя бы в том значении, которое придается этому слову при данном методологическом подходе. Эти общие законы, или массовые явления, составляют новый предмет исследования, которое носит объективистский характер и необходимость в котором возникла в связи с тем, что ныне требуется знать изменения крупных явлений и вскрывать их причины.

Подобного рода «агрегаты» не есть «категории», поскольку «уровни агрегирования» не обусловлены точно определенной причинной связью между ними, а всегда представляют собой эмпирические приемы и рабочие инструменты. Иными словами, они становятся лишь «макропеременными», которые должны служить для эмпирического разрешения важных проблем, например, колебаний уровня использования ресурсов, в частности, уровня занятости, всеобщего уровня цен, а также проблем, относящихся к темпу роста доходов.

Анализ указанных проблем впоследствии был увязан с конкретными целями экономической политики, как-то: достижение «максимальной занятости» или «желательного темпа развития», причем очень часто теоретическая дискуссия выливалась в решение вопроса о большей или меньшей «совместимости» поставленных целей.

Такой тип экономического исследования получил название «макроэкономика». Согласно общепринятому определению, «макроэкономика» представляет собой отрасль политической экономии, которая призвана выяснить, как функционирует экономическая система в целом. Она вычленяет, идентифицирует и, когда это

возможно, измеряет массовые явления или силы, которые в своей совокупности определяют производство и занятость в рамках системы в целом, а также их изменения. Поэтому указанные явления необходимо объединить в ограниченное число категорий, или «агрегатов». Субъектами процесса становятся, таким образом, не отдельные экономические агенты, а более широкие категории «действующих лиц».

Однако подобное определение показывает, что исследование отличается эмпирическим характером и не вносит ничего нового в основные концепции немарксистской политэкономии. Такова моя позиция. Но именно в силу этого я вновь обращаюсь к читателю с просьбой не довольствоваться критическим изложением основных концепций, которое он найдет на последующих страницах, а ознакомиться с подробной и более профессиональной трактовкой вопроса Казарзой.

### Задачи макроэкономического анализа

Исходя из указанной предпосылки, можно было бы разграничить проблемы, которыми интересуется «макроэкономика», соответственно двум поставленным задачам, а именно:

- «полной занятости»,
- «темпа» ежегодного прироста дохода, которого стремятся достичь.

Что касается первой задачи, как она была поставлена исторически в развитии концепции, то были проанализированы условия, необходимые для достижения «полной» занятости и ослабления действия циклических колебаний. Такая разработка имела место, как мы уже видели, во время великого кризиса. Ее развернутое теоретическое выражение мы находим в главном труде Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». В названии этой книги сразу же выявляется еще одна отличительная черта труда Кейнса, оказавшего влияние на авторов всех последующих работ по макроэкономике. Кейнс устраняет раздвоение между реальной и денежной формой экономических явлений. Это соответствует, как мы уже видели во всех предыдущих главах, тому фактическому положению, что ныне вся экономика

получает денежное выражение, все явления предстают в их денежной форме. Следовательно, такая позиция справедлива, если только не упускаются из вида реальная сущность, скрытая в данном явлении (фактическое количество затраченного труда и использованных ресурсов), а также противоречия между реальным содержанием и денежной формой, которые развиваются в разделенном на классы обществе, т. е. в обществе капиталистическом. Эти противоречия мы неоднократно подчеркивали в нашем исследовании.

В соответствии со второй задачей были изучены условия, необходимые для достижения желательного темпа роста. Для разрешения этой проблемы были построены различные «модели развития» и возникли, как мы увидим в дальнейшем, разные теории развития.

Во всяком случае, эти различные подходы, охарактеризованные, повторяю, в их конечном выражении, допускали различную оценку отношений между «экономикой» и другими науками, которые рассматриваются как вспомогательные, и вели к созданию новых концепций и новых инструментов анализа, а также к выбору новых оптимальных точек исследования.

#### **Политическая экономия и другие науки: математика и эконометрика**

Чем больше какая-либо наука опирается на эмпирические основы и стремится к выполнению практических функций, тем сильнее проявляется в ней преобладание количественного аспекта и необходимость использования математики.

Так и получилось в действительности с последними экономическими исследованиями.

Как расценить этот факт, как положительный или как отрицательный? На этот вопрос также нельзя ответить однозначно: да или нет.

С нашей точки зрения, использование математики в экономике имеет свои пределы: мы разъясняем это в приложении, к которому советуем читателю обратиться.

Тем временем следовало бы договориться о том, что именно понимать под «математикой». Если имеется в виду изображение явлений в виде символов или указание равенств, т. е. уравнений, выражающих отношение между явлениями, или же некоторые арифметические действия, то это всегда применялось во всех случаях жизни, во всех науках, в том числе и в экономике. Неоднократно мы пользовались этим также и в данной работе. Однако есть опасность, что злоупотребление математическими символами затруднит читателю, не привыкшему к ним, понимание реального явления, которое хотят выразить таким способом, и в этом случае он скорее забудет подразумеваемую фактическую сущность.

Если же, напротив, имеется в виду представить таким образом движение или динамику явлений, то применять высшую математику следует более осмотрительно, так как при этом можно не только переусложнить язык, что затруднило бы понимание заключенного в данной формуле рассуждения, но и впасть в серьезные ошибки методологического характера.

Сам характер математической логики, науки по своей сути формальной, требует в качестве отправной позиции стабильных и точных предпосылок, из которых выводятся последующие суждения. Когда речь идет о каком-либо суждении в экономике, то обоснованность этого суждения заключается не в его логической последовательности, а в его соответствии объективной действительности, в выборе подхода для определения взаимосвязи между явлениями. А это уже сопряжено с большими трудностями, хотя то же самое можно было бы сказать не только применительно к экономике. Еще большая трудность заключается в постоянном изменении «системы» и, как следствие этого, также и всех предпосылок для рассуждения. Ни одно утверждение не является неизменным, если только оно не выражено в таких общих словах, что оказывается на деле простой тавтологией и, следовательно, не может служить для понимания развития реальных явлений. При этом недостаточно варьировать гипотезы, являющиеся, по сути дела, теоремами, ибо всегда, даже и при наличии вариантов, считается, что сохраняется постоянство взаимосвязей. Таким образом, варианты схем и моделей

могут быть чрезвычайно многочисленными, но в таком случае они становятся игрой фантазии, которая все более огрубляет экономические исследования (может быть, это и не случайно) и все менее отвечает фактическому развитию ситуации. В самом деле, политическая экономия изучает отношения между людьми, между классами общества, и эти отношения непрерывно меняются в созидательном процессе, а не так, как это предопределено исследователем.

Замечания, высказанные относительно пределов приложения математики к экономике, вовсе не означают, что такое приложение невозможно или нецелесообразно. В иных случаях оно даже необходимо, в особенности когда речь идет о проблемах оперативного характера. Эти замечания имеют целью лишь напомнить о вспомогательном характере такого приложения, чтобы никогда нельзя было сделать вывод, что экономика — наука математическая или математика — наука экономическая.

Такая опасность существовала и в прошлом, но она еще более актуальна теперь, с того момента, когда политэкономия вновь обратилась к изучению механизма капиталистической экономики в целом, а не только рынка и рыночных цен; с того момента, когда экономисты поняли, что в этом механизме сцепления не функционируют спонтанно, и поэтому захотели исследовать, нельзя ли заставить их функционировать с помощью надлежащих мер. Отсюда усиливается соблазн возвести в ранг и принять в качестве постулата *sub specie aeternitatis*<sup>1</sup> отношения, которые, напротив, являются специфическими и преходящими, и выразить эти отношения сложным языком, как будто пышное одеяние может придать научное достоинство рассуждению со скудным реальным содержанием. Это происходит и потому, что во многих других случаях применение математического анализа, особенно в оперативной области, из-за возрастающей сложности явлений становится все более необходимым.

В известном смысле приведенные замечания можно отнести также и к эконометрике, которая претендует, если не на логическую систематизацию отношений, на-

---

<sup>1</sup> На вечные времена (лат.).

блюдаемых в реальной действительности, то хотя бы на то, чтобы облечь их в «количественную» форму.

Эконометрика как отдельная дисциплина развилась во время кризиса 1929—1933 гг.: в 1930 г. было организовано эконометрическое общество, и первая публикация по эконометрике появилась в 1933 г.

Эконометрика представляет собой количественный метод исследования экономической действительности. Фриш дает следующее определение эконометрики:

«В экономической науке применяются некоторые виды количественного метода, и ни один из них, взятый в обособленной форме, не следует смешивать с эконометрикой. Так, эконометрика отнюдь не то же самое, что экономическая статистика. Она не идентична также и тому, что мы называем общей экономической теорией, хотя значительная часть этой теории носит определенно количественный характер. Эконометрика не должна также рассматриваться как синоним приложения математики в экономической теории.

Как показал опыт, каждая из этих трех точек зрения, т. е. с позиций статистики, экономической теории и математики, является необходимым условием для реального понимания количественных отношений в современной экономической жизни, но каждая из них, взятая в отдельности, недостаточна для этого. Продуктивно лишь сочетание всех трех подходов. Именно это сочетание и составляет эконометрику»<sup>1</sup>.

Но и такая позиция часто оказывается несостоятельной, поскольку концепцию причинности путают с простыми коэффициентами корреляции, подтвержденными статистическими данными.

Кроме того, известно — чему учит также и статистика, — со сколькими трудностями методологического порядка приходится сталкиваться при выявлении и анализе данных, т. е. при количественном анализе, и как различные методы могут привести к различным результатам. Таким образом, предметом дискуссии в первую очередь должна быть методология. Однако любая

---

<sup>1</sup> См.: W. Leontiew, *Econometria*, в: «L'Economia contemporanea», Torino, UTET, 1959, p. 463. Читателю рекомендуется ознакомиться с простым изложением этого вопроса в кн.: О. Ланге, Введение в эконометрику, М., «Прогресс», 1964.



дискуссия о методе есть дискуссия об общих принципах. Иными словами, объективный аспект экономических факторов — повторяем еще раз — является не только количественным, но в то же время и качественным, а количественный аспект можно определять и измерять, если есть ясное представление о качественной стороне данного явления.

Помимо этого, учитывая разнообразие явлений, их следует, особенно при анализе экономики в целом, группировать по категориям, которые теперь варварским и неточным языком именуют «агрегатами». Так образуются «агрегаты», или группы явлений, или «экономические категории», более или менее обширные; но для того, чтобы эти конгломераты могли служить для объяснения действительности, они должны иметь логическое обоснование. Они, следовательно, отражают, что, впрочем признает и Леонтьев, доминирующие течения экономической мысли; иначе говоря, эконометрическое исследование представляет собой, по существу, исследование статистическое, опирающееся на теоретическую базу, даже если это и отрицают.

Следовательно, применение математики являлось и является полезным с научной точки зрения в тех случаях, когда метод и инструмент анализа действительности не подменяют саму действительность.

Именно по этой причине, полагаем, следует придерживаться наиболее точного определения эконометрики, которое дает Ланге, а именно: «эконометрия связывает между собой экономическую теорию и экономическую статистику и стремится при помощи математико-статистических методов придать конкретное количественное выражение общим схематическим закономерностям, устанавливаемым экономической теорией»<sup>1</sup>.

## Кибернетика

То же самое можно сказать и о растущем применении в экономике кибернетики, необычайно быстрое развитие которой за последнее время тесно связано с тех-

---

<sup>1</sup> О. Ланге, Введение в эконометрику, стр. 18.

нической революцией, приведшей, как уже говорилось, к созданию самоуправляемых машин. Самое простое определение кибернетики, как известно, сводится к тому, что это наука, изучающая поведение элементов какой-либо «системы» в их взаимодействии. Отношения между этими элементами создаются одной или несколькими цепями причин и следствий, диалектически связанных между собой. Слово «кибернетика» происходит от греческого «kybernetes», что означает лоцман, руль, и указывает именно на поток, или комплекс действий по управлению, исходящих от рулевого, который, однако, осуществляет управление постольку, поскольку получает поток «информации» извне, из реально существующей действительности, что и позволяет ему управлять в соответствии с поступающими информационными сигналами. Следовательно, кибернетика — наука сложная, ее развитие опирается на одновременное развитие других дисциплин (например, на теорию информации, праксеологию и т. д.). Целью кибернетики является комплексное изучение процессов коммуникации и управления, которые протекают в живом организме и в машине. Она исходит из предпосылки, что механизмы, контролирующие и управляющие работой машин, должны воспроизводить то, что встречается в природе, в живых существах, и что, следовательно, такие механизмы тесно связаны с процессами коммуникации, передачи информации. Таким образом, кибернетика все более стремится стать наукой абстрактной, наукой о механизмах, превратиться в математическую теорию; при этом возникает опасность, что она станет изыскивать логические соответствия, даже если они и опираются на нереальные гипотезы. Однако в тех пределах, в каких кибернетика остается верной действительности, она является большим подспорьем также и в области экономики, особенно в данный момент, и не только применительно ко всем современным процессам автоматизации, использования электронной техники и в «оперативных исследованиях» (еще одна отрасль прикладной экономической науки, развившаяся во время второй мировой войны и в послевоенный период), но также и в области политической экономии, т. е. экономической теории. Другими словами, кибернетика представляет собой полезный инструмент при

изучении общей схемы движения и развития, определенной экономической структуры и в еще большей степени служит для ее рационализации, т. е. при изучении способов более экономного расходования ресурсов для определенных целей. Вот почему кибернетика находит большое применение в социалистической экономике.

При такой экономической системе, благодаря общественной собственности на средства производства, возможно использование всех ресурсов по рациональному плану. В то же самое время, поскольку так называемые «спонтанные показатели» рынка являются менее действенными, следует максимально развивать так называемые «информации», т. е. ознакомление и с реакцией, которую вызывает запрограммированная деятельность, и с данными, поступающими от отдельных потребителей, конечных адресатов при всякой экономической и социальной деятельности.

Таким образом, применение кибернетики в экономике имеет тенденцию к расширению в силу развития технологии и автоматизации, но еще больше потому, что вся экономическая система в целом стремится к социализму, к отмене частной собственности на средства производства, к плановому и рациональному использованию ресурсов. Рациональное использование требует все более полного и точного знания внешних стимулов, механизмов передачи приказов, диалектических взаимосвязей, действующих во всей системе<sup>1</sup>.

Однако следует всегда помнить, что и кибернетика всего только вспомогательная наука, инструмент анализа, и не может заменить политическую экономию. Все, что мы говорим, несомненно, справедливо для капиталистического общества, которое, будучи разделено на классы и базируясь на эксплуатации человека человеком, не является, как мы видели, «рациональным» в абстрактном смысле, а наоборот, сталкивается в своем развитии с противоречиями, в тенденции усиливающимися. Тем не менее сказанное нами остается в силе и для социалистического общества, в котором даже если основное противоречие — эксплуатация человека человеком — и искоре-

---

<sup>1</sup> См. также: O. Lange, *Economia politica*, vol. I, Roma, Riuniti, 1970 p. 183.

няется, все же остаются другие социальные противоречия. Иначе говоря, экономическая деятельность всегда обращена на достижение избранных целей. В социалистическом обществе этот выбор осуществляется от имени всего общества, в соответствии с теми социальными ценностями, которые порождаются наличием различных потребностей. Рациональности абстрактной и механической не существует.

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

### Определение национального дохода

При макроэкономическом анализе наиболее общепринятым отправным пунктом является национальный доход: определяется его понятие, изучается состав, исследуются изменения.

Выбор такого отправного пункта не является ошибочным, ибо рассматривая общественное производство во всей его совокупности и в подразделении на крупные экономические категории, мы видим все наиболее важные экономические противоречия, все экономические явления, которые мы анализировали при изучении рынка (см. т. I, гл. 2).

Именно по этой причине нелегко дать единообразное *понятие* национального дохода.

Существуют многочисленные определения — именно потому различны методологические и концептуальные подходы, использовавшиеся при анализе национального дохода.

В самом деле, необходимо иметь в виду, что это явление сразу же предстает перед нами в двух аспектах: в аспекте концептуальном, или качественном, и в аспекте статистической оценки, или количественном. Ясно, что второй аспект нельзя рассматривать вне зависимости от первого.

Различие в методологии может, во всяком случае, восходить к двум крупным концептуальным категориям, относящимся к двум направлениям экономической мысли: объективистско-классической и марксистской и субъективистской, включающей пострикардианцев и современные экономические школы.

Что касается объективистского подхода классической политэкономии, то его родоначальники сходились в мнении по одному основному пункту, а именно: по поводу материальной сущности национального продукта. Они

полагали, что национальный доход не может быть не чем иным, как потоком новых товаров, т. е. материальных благ, произведенных в течение года. Этой точки зрения придерживались не только Смит, Рикардо, но и Маркс, который внес дополнения и коррективы в концепцию Рикардо, главным образом в отношении понятия чистого дохода.

Определение понятия национального продукта приводится неоднократно в «Капитале», а также в других трудах Маркса.

Вот одно из многих определений, данных Марксом: «Валовая выручка, или валовой продукт, есть весь воспроизведенный продукт... стоимость валовой выручки, или валового продукта, равняется стоимости авансированного и потребленного в производстве капитала, постоянного и переменного, плюс прибавочная стоимость, которая распадается на прибыль и ренту. Или... валовая выручка равняется вещественным элементам, образующим постоянный и переменный капиталы, плюс вещественные элементы прибавочного продукта, в которых представлены прибыль и рента...

Чистый же доход есть прибавочная стоимость...»<sup>1</sup>

Эта концепция ясно выражена также в схемах воспроизводства, составленных Марксом, и в более общей формуле совокупного продукта  $c + v + m$ , как уже упоминалось в т. I, гл. XII и там, где говорилось о различии между производительным и непроизводительным трудом, которое мы обстоятельно пояснили<sup>2</sup>.

Отсюда логически вытекает тот тип национального учета, который принят в социалистических странах, т. е. разграничение между сектором производства *материальных благ* и *сферой услуг*.

*Продукт* понимается как материальное благо, а *доход* состоит из поступлений, которые получаются

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, стр. 409.

<sup>2</sup> На эту тему см. ясную трактовку: О. Ланге, Теория воспроизводства и накопления, М., ИЛ, 1963, гл. I, и его же, Введение в эконометрию, гл. III, стр. 178—187; С. Г. Струмилин, Баланс народного хозяйства как орудие социалистического планирования, в кн.: «Избранные произведения», М., 1964, т. 4, стр. 251—268; Д. И. Опарин, Многосторонняя схема функционирования народного хозяйства, М., «Наука», 1965; Б. Минц, Политическая экономия социализма, М., «Прогресс», 1965, стр. 151—197.

в результате производственной деятельности. Иными словами, *ресурсы* образуются из совокупного общественного продукта, как результата производственной деятельности, и чистого импорта, между тем как непроеизводственный сектор, т. е. сфера услуг, входит в *расходы*. Услуги представляют собой феномен *перераспределения* или *использования* дохода, равно как и потребление семей. Таким образом, в рубрику использования включаются основные категории материальных производственных затрат по производственному сектору, непроеизводительное потребление и накопление. В сектор материального производства входят: промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство, транспорт, средства связи, торговля и другие отрасли материального производства; в сферу услуг входят: содержание и управление жилищным хозяйством и другие муниципальные услуги, просвещение, культура и искусство, здравоохранение, социальное страхование и физическая культура, научная деятельность и обслуживание научных учреждений, деятельность финансовых органов и страхование, государственное управление (включая оборону), а также другие отрасли непроеизводственного сектора (партии, общества и т. д.).

Таблица 7

А. Ресурсы	Б. Использование
<p>I. Совокупный общественный продукт (классифицированный по указанным производственным отраслям).</p> <p>II. Превышение импорта над экспортом</p>	<p>III. Материальные затраты производства (разграниченные по тем же производственным отраслям)</p> <p>IV. Непроеизводительное потребление: — семьи; — экономические единицы непроеизводственного сектора</p> <p>V. Накопление: — чистый прирост постоянного капитала; — изменения в производственных запасах</p> <p>VI. Компенсация потерь</p> <p>VII. Превышение экспорта над импортом</p>

Таким образом, схема материального баланса создания, потребления и накопления совокупного общественного продукта в ее наиболее простой форме может быть воспроизведена следующим образом.

Приведенное подразделение основано на последовательном и ясном подходе, хотя его применение также сопряжено с некоторыми трудностями, иногда в смысле определения понятия, но чаще в тех случаях, когда требуется дать балансовую оценку. Конечно, существуют и другие виды национальных балансов для других аспектов (финансовых и т. д.), но мы полагаем, что будут достаточны те немногие сведения, которые приведены здесь.

Согласно субъективистской концепции, характерной для буржуазной экономической теории, производство, как уже неоднократно отмечалось, понимается иначе — как производство «полезности»; таким образом, также и услуги участвуют в образовании национального дохода и, следовательно, в исчислении его величины. Концепция национального дохода в принципе исходит из определения Маршалла, приводимого также в исследовании Пигу, а именно: «Труд и капитал страны, которые воздействуют на натуральные ресурсы, производят ежегодно определенный чистый набор материальных и нематериальных благ, включая всякого рода услуги, это и составляет национальный доход, или национальные поступления, или национальный дивиденд»<sup>1</sup>.

Такая концептуальная позиция сразу же порождает трудности для всякого рода оценок, и хотя экономисты и статистики в целях единообразия в конечном итоге и согласились принять предложенные международными органами стандартные типы классификации, тем не менее сами отмечают возникающие многочисленные расхождения<sup>2\*</sup>.

Сама по себе концепция «полезности» весьма субъективна; согласно этой концепции, оценка полезности выводится только на основе *цены*, уплаченной за *услугу*. Но в связи с этим сразу же появляются затруднения

---

<sup>1</sup> А. С. Pigou, *Income*, London, Macmillan, 1946, p. 2.

<sup>2</sup> См.: Bowley «*Studies on the National Income*», Cambridge, University Press, 1944, объединяет в вопроснике многочисленные ответы ученых.



и логического порядка, и в отношении подсчетов. Многие произведенные материальные блага не учитываются, если они не проходят через рынок, а это очень важно для экономики, особенно слаборазвитых районов. Из этого подхода вытекают и другие более серьезные и постоянно действующие последствия.

Если бы я захотел оценить «неоплачиваемые» услуги, то изо дня в день раздувал бы национальный доход. Это отнюдь не нелепое допущение, поскольку дискутируется вопрос о целесообразности включать в доход «услуги» домашних хозяек. Если бы было принято такое решение (но кто знает, исходя из каких критериев нужно было бы давать этим «услугам» оценку), то все мы с каждым днем становились бы богаче.

Существует еще более важная и более актуальная проблема — оценка оплаченных конечных *услуг*. Когда речь идет о личных услугах потребителю, они имеют свою оценку, так, например, если я на своей работе преподавателя «произвожу» ценность, исчисляемую, конечно, в небольшой сумме (а получаю я меньше, чем парикмахер «люкс») — предположим, в 300 тыс. лир в месяц, а плачу прислуге 50 тыс. лир в месяц, то, согласно указанному методу исчисления, национальный доход будет составлять 350 тыс., а не 250 тыс. плюс 50 тыс., выплаченные прислуге как производный доход, что было бы логично.

Если же обратиться к хорошо известной теме участия в образовании национального дохода государственных учреждений и принять, что это участие имеет свою стоимость, состоящую из заработной платы и жалования, которые выплачиваются государственным служащим, то достаточно увеличить жалование, чтобы это участие повысилось<sup>1</sup>.

Таким образом, вообще возникает завышение в исчислении национального дохода, и действительно, судя по достоверным оценкам подсчетов, которые производятся по системе, применяемой в социалистических странах, эти подсчеты дают результаты, примерно на 30% ниже по сравнению с подсчетами, которые производятся по системе, принятой в западных странах\*.

---

<sup>1</sup> См. также: A. Presenti, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*.

Поскольку, как было сказано выше, подлежат оценке товары и «производственные» услуги, то для исчисления национального дохода применяются два метода: метод конечного продукта и метод добавленной стоимости.

С помощью первого метода суммируют стоимость произведенных материальных благ и услуг в их конечном виде и при этом, во избежание дублирования, исключают из подсчета промежуточные продукты. Так, хлеб уже содержит в себе стоимость использованной муки, которую поэтому не надо принимать во внимание. Однако если мука к моменту оценки остается мукой как конечный продукт помола, то ее, конечно, нужно учитывать. Это относится, как мы уже видели, и к услугам.

Итак, чистый национальный продукт определяется как стоимость производства материальных благ и услуг за вычетом амортизации (если же учитывается амортизация, то получается валовой продукт). Поэтому национальный продукт представляет собой часть произведенных товаров и услуг, которая падает на долю факторов, занятых в производстве этой продукции. В этом случае говорят о продукте по факторной стоимости \*.

Применение системы, основанной на добавленной стоимости, дает тот же результат и применяется чаще всего на единообразной основе также и потому, что она дает данные, которые служат и для других целей.

Понятие стоимости, добавленной обработкой, возникло применительно к бюджету отдельного предприятия. В этом случае мы имеем, с одной стороны, расходы на приобретение основного и оборотного капитала, на выплату заработной платы, жалованья и прочие издержки, с другой — выручку от продажи продуктов или от услуг, предоставляемых данным предприятием.

Таким образом, получается счет поступления и счет выплат (если не включать в них расходы на рабочую силу). *Разница* между затратами и выручкой или, вернее сказать, между стоимостью приобретенных благ, произведенных на предыдущей стадии производства, и стоимостью продукции, произведенной и проданной на

рынке (для предприятия это продажа его конечной продукции), составляет *добавленную стоимость*.

В этой разнице между затратами (input) и выпуском (output) стираются различия между некоторыми противоположностями, а именно: трудом человека, или выплаченной заработной платой, или переменным капиталом, и амортизацией. Это так называемая *валовая добавленная стоимость*. Если же из валовой добавленной стоимости вычитаются амортизация и потери, то остается чистая добавленная стоимость<sup>1</sup>.

Если отнести это определение к материальному производству, то оно, по существу, возвращает нас к марксовой схеме: по этой схеме  $c + v + m$  есть совокупный продукт; если отсюда отнимем  $c$ , останется  $v + m$ , что составляет добавленную стоимость. Но если мы применим это определение также и к услугам и приравняем ночной клуб к обувной фабрике, то вновь столкнемся с затруднениями и совершим упомянутые выше ошибки.

Как бы то ни было, и при таком исчислении получаются, с точки зрения статистики, те же самые результаты, что и при первом методе. То есть, если национальный доход понимается в виде продукта, то он образуется из превышения выручки над затратами и, следовательно, оказывается равным сумме вознаграждения, причитающегося факторам производства, т. е. сумме доходов, получаемых их владельцами. Валовой национальный доход представляет собой общую сумму дохода без вычета амортизации, чистый национальный доход — за вычетом амортизации.

Национальный доход, кроме того, фигурирует в двух различных формах (и объемах): как доход, исчисляемый по «стоимости факторов производства», которая состоит из выплат владельцам факторов (заработная плата, жалованье, проценты на заемный капитал, рента, прибыли — распределенные или нераспределенные) и как доход, исчисляемый по «рыночным ценам», который включает, сверх того, сумму косвенных налогов,

---

<sup>1</sup> Ясно, что если на *предприятии, производящем товары* по упомянутой реальной стоимости (т. е. за исключением непроизводительных расходов в виде «компенсации за капитал»), вычитается также стоимость рабочей силы, или переменный капитал, то получается прибавочная стоимость по Марксу См также: О. Ланге, Теория воспроизводства и накопления, М., ИЛ., 1963.

которая считается как бы вознаграждением «фактору» — государству.

Таким образом, национальный экономический счет производства, который составляется путем суммирования счетов по отраслям, за вычетом межфирменных операций — поскольку они представляют собой для одних издержки, для других выручку — в статистике западных стран предстает в следующем виде:

Таблица 8

**Национальные экономические счета  
Счет производства**

Расходы, или затраты	Доходы, или поступления
1) Импорт товаров и услуг 2) Амортизация 3) Национальный доход, исчисленный на основе рыночных цен	4) Потребление: а) частных лиц; б) государственных учреждений 5) Валовые капиталовложения: а) вложения в основной капитал; б) увеличение наличных запасов 6) Экспорт
Всего	Всего

Исходя из этого, экономический счет по национальному доходу составляется в следующем виде \*.

Таблица 9

Расходы	Поступления
1) Потребление 2) Сбережения	3) Национальный доход 4) Чистые односторонние трансферты за границу
Всего	Всего

Национальный экономический счет по капиталу составляется таким образом:

Таблица 10

Актив	Пассив
1) Вложения в основной капитал: а) образование нового капитала б) замещение изношенного капитала 2) Изменение в наличных запасах	3) Амортизация 4) Сбережения 5) Чистая задолженность по заграничным расчетам

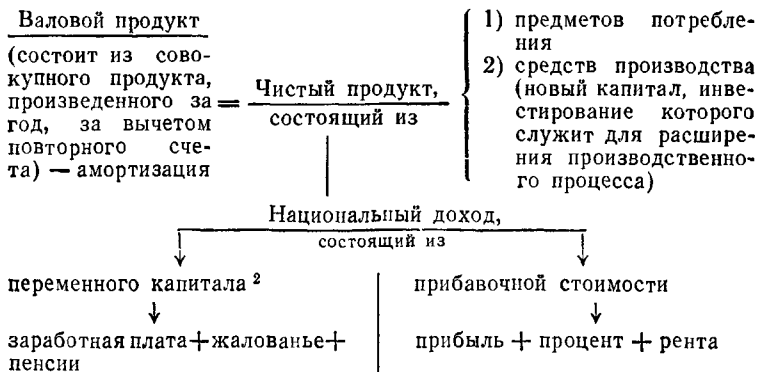
Возвращаясь к общей концепции национального дохода, должен сказать, что, по моему мнению, если придерживаться западной методологии, то невозможно достаточно ясно представить отношения, существующие между различными аспектами национального дохода или различными стадиями его движения: стадией производства, стадией распределения как такового и стадией потребления, или использования. Трудно также представить диалектические взаимосвязи между этими различными стадиями. Какое-то соответствие действительным процессам можно найти и при такой методологии, но оно носит чисто формальный характер, служит лишь для расчетных целей.

В то же время, исходя из марксистской концепции и марксистских методов расчетов, можно ясно представить, что если создан общественный продукт в товарном выражении стоимостью 50 трилл., а на восполнение потребленного постоянного капитала израсходовано 20 трилл., то продукт, равный национальному доходу, выразится в 30 трилл. Если из этой суммы мы вычтем 10 трилл., составляющих сумму заработной платы, или переменный капитал по производственному сектору, то получим 20 трилл. прибавочной стоимости. Допустим, 10 трилл. используются для оплаты деятельности в сфере услуг как в государственном, так и в частном секторе, тогда оставшиеся 10 трилл. будут представлять собой чистую *прибавочную стоимость*, которая подразделяется на ренту, процент и чистую прибыль. Все это будет служить частично для оплаты потребления пред-

метов роскоши и частично для накопления капитала, т. е. для новых инвестиций<sup>1</sup>.

Концепция и метод исчисления западных стран основаны на том, что производство понимается как производство «полезностей», а не материальных благ. В результате этого происходит смешение товаров и услуг, возникает путаница и затрудняется понимание основной корреляционной связи между продуктом, доходом и расходом.

А между тем необходимо понять самую сущность такой корреляции, и мы полагаем, что приводимая ниже схема поможет получить ясное представление об этом, хотя бы в обобщенном виде. Все три аспекта экономической деятельности общества — производство, распределение, потребление — предстают, какова бы ни была форма учета, в том виде, как это изображено на схеме.



<sup>1</sup> См.: A. Pesenti, *Attività finanziaria e programmazione*, *Rivista di diritto finanziario e scienza della finanza*, 1967, marzo.

<sup>2</sup> Строго говоря, с объективной точки зрения переменным капиталом, создающим прибавочную стоимость, является, как уже было сказано, только капитал, применяемый в производстве товаров. Однако с капиталистической точки зрения и по аналогии в качестве переменного капитала может рассматриваться вся та часть национального дохода, которая выплачивается в виде заработной платы и жалованья трудящимся, в том числе и занятым в сфере услуг. Но при этом следует помнить, о необходимости сохранять разграничение, чтобы уяснить сущность реальных фактов и марксистский закон эксплуатации. Кроме того, необходимо иметь в виду, что более квалифицированные трудящиеся могут теперь получать сверх заработной платы также и доходы с капитала (проценты, дивиденды, ренту).

## Совокупные расходы

на	
1) предметы потребления (трудящихся)	→ 1) предметы потребления (капиталистов)
	→ 2) средства производства (инвестиции)
2) часть переменного капитала, которая может быть израсходована не сразу и составляет так называемое личное сбережение	→ 3) сбережения (увеличение резервных запасов, личные сбережения)

Как мы видим, три аспекта, в которых проявляется экономическая деятельность общества, связаны между собой диалектической взаимозависимостью. Мы уже упоминали о множестве условий, необходимых для достижения равновесия как при простом, так и при расширенном воспроизводстве, или в условиях развивающейся экономики. Эти условия можно было бы изложить вкратце, но, к сожалению, чрезмерное упрощение часто мешает видеть, как развивается экономический процесс в реальной действительности. Во всяком случае, как это следует из схемы на стр. 241, национальный продукт, подразделяемый на средства производства и предметы потребления, составляет, грубо говоря, предложение имеющихся на рынке товаров. *Национальный доход* является промежуточным звеном, которое через распределение доходов связывает процесс производства и предложение товаров с процессом *потребления*, или *спросом* на товары.

Итак, расходы, или потребление, представляют собой спрос. Если вспомнить схемы Маркса, то станет очевидным, что для поддержания производственного процесса в равновесии требуется по меньшей мере, чтобы потребление конечных товаров как капиталистами, так и рабочими (в расходной части схемы выступало под пунктом 1), которое представляет собой спрос на потребительские товары, соответствовало предложению этих товаров (в составе чистого продукта) и чтобы спрос, или расходы на средства производства, соответствовал предложению средств производства (указан в пункте 2).

Если этого нет, значит равновесие системы не достигнуто.

В частности, если совокупный спрос не достаточен, то значит имеет место неполная занятость факторов

производства и увеличение запасов, т. е. неинвестированное «сбережение».

Ниже мы увидим, что совокупный спрос, т. е. конечный пункт указанного нами кругооборота, был взят как отправной пункт для анализа, направленного к изысканию условий, которые позволили бы достичь полной занятости. В теориях развития в центр внимания была поставлена вторая стадия в движении национального дохода — стадия распределения (в этом суть политики доходов).

Эти два исходных пункта, характерные для буржуазной экономической теории, как мы увидим ниже и как об этом упоминалось, когда шла речь о государственно-монополистическом капитализме, не могут дать решения экономических проблем нашего времени и в первую очередь обеспечить уравновешенный и гармоничный процесс расширенного воспроизводства, или развития. Для достижения этой цели необходимо вмешательство на первом этапе, т. е. на стадии производства национального дохода, а это возможно лишь в том случае, если будут расширяться государственная собственность на средства производства, укрепляться государственные производственные предприятия, усиливаться их антимонаполистическая ориентация, как уже было сказано в связи с анализом государственно-монополистического капитализма<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См также: A. Presenti, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*, p. 102 e sgg.



## АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЕЙ

Общее равновесие между различными формами, в которых выступает национальный доход, на всех стадиях своего движения должно представлять собой выражение равновесия между предложением и спросом в отдельных отраслях.

Экономическую действительность современного капитализма необходимо «дизагрегировать» и подвергнуть анализу во всех ее составных частях, выявить тот исходный пункт, с которого может начинаться нарушение равновесия, установить, каким образом оно распространяется на многочисленные межотраслевые связи. Только таким путем можно найти надлежащие средства вмешательства мерами экономической политики.

Мы уже видели, изучая схемы К. Маркса, что первое необходимое условие равновесия в процессе простого воспроизводства выражается формулой  $IIc = I(v + m)$ , т. е. постоянный капитал подразделения II, которое производит предметы потребления, должен быть равен переменному капиталу плюс прибавочная стоимость подразделения I, которое производит средства производства. Однако ясно, что даже и это условие представляется слишком общим и выражает, как сказали бы сегодня, отношения между «агрегатами» слишком крупными. Следует еще дальше расчленить их, подразделить на большее количество отраслей. В Советском Союзе такая необходимость была осознана сразу же после Октябрьской революции и гражданской войны, когда была поставлена проблема перестройки экономики в социалистическом направлении, а затем и проблема планирования. Период подготовки первого пятилетнего плана (1928—1932) особенно отличался изобилием теоретических разработок. Для рационального использования ресурсов было необходимо знать *урав-*

нения материального баланса между различными отраслями, т. е. баланса сырья, рабочей силы, личных доходов и расходов. Таким образом, получили развитие методы «балансов народного хозяйства» как основы техники планирования. В. Леонтьев участвовал в этих разработках и в 1925 году опубликовал статью, озаглавленную «Баланс народного хозяйства СССР»<sup>1</sup>. В дальнейшем он развил и выразил в формулах свое исследование применительно к экономике США в своем известном труде «Исследование структуры американской экономики»<sup>2</sup>, положив тем самым начало развитию также и на Западе анализа структурных взаимозависимостей, или анализа «затраты — выпуск». С того момента во всех капиталистических странах стали проводиться исследования подобного типа, надобность в которых возникла также и в связи с проведением политики программирования.

Что касается Италии, то самое последнее исследование такого рода («Le matrici dirette e inverse dell'economia italiana 1965») было опубликовано Государственным институтом статистики (ИСТАТ) в декабре 1969 года<sup>3</sup>. Конечно, для анализа особых аспектов экономики, как, например, финансового, могут применяться матрицы другого вида<sup>4</sup>.

Теоретическая задача заключается в том, чтобы абстрактную схему общего экономического равновесия преобразовать в модель эмпирического исследования, основанного на существующих взаимосвязях между отраслями производства, между итоговыми данными выпуска (output) и элементами издержек, или затрат (input). Схема модели, задуманной первоначально В. Леонтьевым, представляет собой замкнутую систему, т. е. предполагает, что структура коэффициентов всех

---

<sup>1</sup> N. Jasny, The Soviet Balance of National Income and the American Input-Output Analysis, *Industria*, 1962; о том же см.: О. Ланге, Введение в эконометрику; и его же, Теория воспроизводства и накопления.

<sup>2</sup> В. Леонтьев, Исследования структуры американской экономики, М., Госстатиздат, 1958.

<sup>3</sup> ISTAT, Note e relazioni, Roma, 1969, № 45.

<sup>4</sup> Итальянский банк представил в январе 1970 г. эконометрическую модель итальянской экономики.

отраслей экономической системы известна и постоянна во времени<sup>1</sup>.

В процессе формирования этих схем в первую очередь возникает проблема группировки и объединения экономической деятельности по отраслям, представляющим некую однородность. Сначала В. Леонтьев группировал имевшиеся данные по объему и использованию валового национального продукта в 10 крупных отраслях и изучил вопрос о воздействии, которое ряд гипотетических, но фундаментальных «первичных» изменений в американской экономике может оказать на уровень производства во всех производственных отраслях и на цены. Составленная в итоге таблица, или матрица, довольно проста по своей логической основе и по форме изображения.

Мы уже сказали, что отдельные отрасли рассматриваются в их двояком положении на рынке: и как *покупатели* материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями (*затраты*), и как *продавцы* материальных благ и услуг, предоставляемых ими самими (*выпуск*). По каждой из этих отраслей составляется счет поступлений и счет выпуска, которые располагаются в одном и том же порядке как по вертикали, так и по горизонтали и представляют собой, в общем, схему национального счетоводства, основанную на принципах итальянской двойной бухгалтерии и изображенную в виде шахматной таблицы, расположенной в двух измерениях.

Выражение этих отношений обмена между отдельными отраслями (например, сельское хозяйство, добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, услуги) может быть представлено в виде следующей таблицы (см. табл. 11).

По горизонтали таблица показывает продажи производящих отраслей, по вертикали — их покупки; если же между двумя отраслями нет отношений обмена, рубрика остается незаполненной.

Приведенные в итоговой колонке таблицы величины  $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$  обозначают *выпуск* по каждой отрасли,

---

<sup>1</sup> См.: Х. Б. Ченери, П. Кларк, Экономика межотраслевых связей, М., ИЛ, 1962; R. C. o P. in n a, Analisi delle interdipendenze, settoriali di una sistema economica, Torino, Boringhiere, 1958.

Счет затрат						Итого
		сельское хозяйство	добывающая промышленность	обрабатывающая промышленность	услуги	
		1	2	3	n	
Сельское хозяйство . . . . .	1	0	$x_{12}p_1$	$x_{13}p_1$	$x_{1n}p_1$	$X_1p_1 = \sum x_{1i}p_i$
Добывающая промышленность . . . . .	2	$x_{21}p_2$	0	$x_{23}p_2$	$x_{2n}p_2$	$X_2p_2 = \sum x_{2i}p_i$
Обрабатывающая промышленность . . . . .	3	$x_{31}p_3$	$x_{32}p_3$	0	$x_{3n}p_3$	$X_3p_3 = \sum x_{3i}p_i$
	...	...	...	...	...	
Услуги . . . . .	n	$x_{n1}p_n$	$x_{n2}p_n$	$x_{n3}p_n$	0	$X_n p_n = \sum x_{ni}p_i$

$$\text{Итого } X_1p_1 = \sum x_{i1}p_i \quad X_2p_2 = \sum x_{i2}p_i \quad X_3p_3 = \sum x_{i3}p_i \\ X_n p_n = \sum x_{in}p_i$$

т. е. общие количества товаров и услуг, проданных отраслями 1, 2, 3 ... n по соответствующим средним ценам  $P_1, P_2, P_3 \dots P_n$ , между тем как элементы, показанные в отдельных клетках таблицы, обозначают объем товаров и услуг (выпуск) по каждой отрасли, приобретенных другими отраслями (затраты).

Таким образом, величины  $x_{12}, x_{13} \dots x_{1n}$  обозначают количество товаров, проданных отраслью 1 отраслям 2, 3 ... n по средней цене  $P_1$ . Величины  $x_{21}, x_{23} \dots x_{2n}$  обозначают количество товаров, проданных отраслью 2 отраслям 1, 3 ... n по средней цене  $p_2$  и т. д.

Затем, как уже было сказано, суммы этих отдельных групп транзакций, если их прочесть по вертикали, обозначают также закупки, произведенные каждой отраслью у других отраслей.

Конечно, для равновесия между отраслями требуется: а) равенство между общим количеством материальных благ или услуг, предлагаемых каждой отраслью, и общим объемом материальных благ или услуг, на которые имеется спрос со стороны других отраслей.

Например, для отрасли 1:

$$X_1 = x_{12} + x_{13} + \dots + x_{1n} \\ (i = 1, 2, 3, \dots, n);$$

И вообще  $X_i = \sum_1^n x_{ij}$

$$(j = 1, 2, 3, \dots, n);$$

б) равенство между общей стоимостью материальных благ или услуг, предложенных каждой отраслью, и суммой стоимостей материальных благ или услуг, приобретенных этими отраслями у других отраслей.

Например, для отрасли 1:

$$X_1 p_1 = x_{21} p_2 + x_{31} p_3 + \dots + x_{n1} p_n.$$

И вообще

$$X_j p_j = \sum_1^n x_{ji} p_i.$$

Необходимо, следовательно, и равновесие в структуре соответствующих цен.

Отношения взаимозависимости должны определяться функциями отдельных отраслей в экономическом процессе и стало быть отношениями, необходимо складывающимися между спросом на отдельные материальные блага и услуги, приобретаемые у других отраслей (*затраты*), и совокупным предложением благ или услуг, предоставляемых ими (*выпуск*). Считается, что эти отношения изменяются медленно во времени и, следовательно, носят структурный характер.

Поскольку Леонтьев не мог установить эмпирически все отношения, существующие между отдельными затратами, включенными в деятельность каждой отрасли, и уровнем общего объема соответствующего выпуска, то, формируя свою модель, он прибегнул к функции простейшего типа, использованной ранее Вальрасом в его первом изложении теории экономического равновесия, т. е. к линейной функции, изображенной на рис. 8.

Это означает, что была предложена строгая пропорциональность между изменениями отдельных «затрат»

( $x_{ij}$ ) и изменениями в уровне выпуска по каждой отрасли ( $X_j$ ); иными словами, исходя из абстрактного допущения, что пропорции в экономике статичны, были в эмпирических целях гипотетически проецированы во времени как технические (технические коэффициенты производства), так и экономические (уровень цен) черты ситуации, существовавшей в какой-то определенный момент (в надежде, что в дальнейшем удастся определить ее точно).

Даже если считать разрешенной нелегкую проблему определения агрегатов, т. е. выбора подлежащих объ-

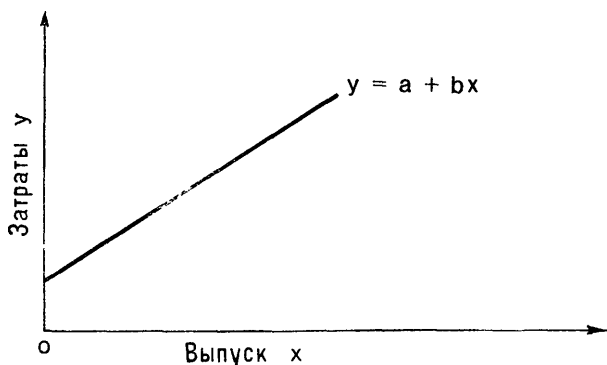


Рис. 8.

единению однородных отраслей, то все же остается фактом, что согласно принципу *замещения*, о котором мы уже говорили, коэффициенты, регулирующие взаимосвязи между различными отраслями, изменяются. Это важно иметь в виду особенно в наше время, когда технический прогресс и вытекающий из него рост производительности труда стремительно изменяют положение. Мы уже говорили, что линейный характер функции не является препятствием, чтобы отобразить изменение коэффициентов (это справедливо, как мы вскоре увидим, и в других случаях), ибо, как известно, любая параболическая функция может быть подразделена на многие прямолинейные или линейные сегменты, соответственно различным коэффициентам. Однако это может быть правильно лишь с формальной стороны, но не разрешает основной проблемы: почему и в какой степени изменяются отношения.

В частности, в первоначальной концепции подвергалось критике предположение, что композиция потребления и инвестиций изменяется пропорционально общей сумме доходов держателей факторов производства. Таким образом, были созданы «открытые» модели, схемы которых должны были служить не столько для определения положений общего равновесия, сколько для изучения предусмотренных или запрограммированных изменений уровня национального производства в зависимости от изменений уровня и состава потребления, инвестиций, стоимости некоторых факторов, внешней торговли и т. д.

Однако в этом случае, конечно, занимаются либо экономической историей, либо абстракцией, очень мало пригодной для конкретной динамики и для капиталистического программирования.

В самом деле, достаточно ввести любое изменение цены или количества (например, изменение процента, денежной массы и т. д.), или любого из бесконечного числа экономических элементов, учесть, что действия и реакции на них разделены временными интервалами, или, как теперь говорят, с обычным пристрастием к иностранным терминам, — *лагами* (запаздываниями), и вот уже возникает возможность сконструировать любое число «открытых» схем или моделей и, как увидим дальше, схем развития экономики и экономического цикла.

И все же необходимость проведения такого типа анализа не исключается даже и при капиталистической системе. Однако подобные схемы могут быть более эффективными с научной и политической точек зрения в социалистической, или плановой, экономике, поскольку здесь лучше известны подлежащие разрешению проблемы, а производственные коэффициенты становятся все более коэффициентами техническими, т. е. действительно предназначенными для того, чтобы обеспечить рациональное использование всех ресурсов (производительных сил) с учетом развития техники, чтобы получить максимум материального продукта при данных затратах, иными словами, при более низких затратах труда. В таком случае цены, подвергаясь регулированию, могут быть известной заданной величиной и должны отражать из-

жения в издержках производства, т. е. в производительности труда. Именно это раскрыл в своем интересном исследовании Ланге<sup>1</sup>.

### Линейное программирование

Во время второй мировой войны возникла проблема наиболее эффективного использования имеющихся в наличии ресурсов, в частности флота, пригодного для транспортных перевозок. А поскольку весь флот находился под единой властью, эта проблема приобретала только технический характер — в смысле максимального использования ресурсов. Иными словами, речь шла о решении различных проблем, которые можно было свести с технической и математической точек зрения к следующей общей задаче: при заданных величинах (например, затратах и времени), представляющих собой линейные функции некоторого числа переменных, которые в свою очередь должны удовлетворять линейную систему уравнений или неравенств, — нужно найти те величины переменных, которые приводят заданные величины к минимуму или максимуму.

Ясно, что также и в этой области исследований экономисты социалистических стран шли в авангарде именно потому, что могли исходить из предпосылки, что все существующие ресурсы благодаря государственной собственности на средства производства могут быть предоставлены для рационального их использования. И действительно, именно советский экономист-математик Канторович первый рекомендовал такого рода методы в своем труде «Математические методы организации и планирования производства», опубликованном в 1939 году, т. е. до их применения в западных странах<sup>2</sup>.

В названном труде, как и в следующем — «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов», с которым мы советуем ознакомиться, приводится первый общий анализ, который можно назвать

---

<sup>1</sup> См.: O. Lange, Some Observations on Input-output Analysis, в: «Essay on Economic Planning», Calcutta, Indian Statistical Institute, 1958, а также: О. Ланге, Введение в эконометрию, гл. 3.

<sup>2</sup> См.: Л. В. Канторович, Математические методы организации и планирования производства, Л., Изд-во ЛГУ, 1939.



«макроэкономическим»<sup>1</sup>. Эта работа вызвала живую и до сих пор еще не угасшую дискуссию. Она представляет большой вклад в науку, связывает экономический анализ с исследованием экстремальных величин, применяя преимущественно метод линейного программирования к условиям конкретного социалистического общества. На Западе, при капиталистической системе, обобщенное применение макроэкономического метода может носить лишь гипотетический и крайне абстрактный характер. Придать этому методу конкретность, использовать его при решении конкретных проблем возможно лишь применительно к отдельным отраслям или предприятиям.

Мы уже видели, что Леонтьев для своей модели прибег к генерализации линейной функции.

В последнее время этот метод анализа стал развиваться весьма интенсивно и на Западе. Был открыт путь к новой постановке проблем максимума и минимума, чем всегда занималась экономическая теория.

Указанные приемы носят известное и модное теперь название «линейного программирования»; иначе говоря, линейное программирование заменяет в настоящее время общие функции, которые соединяются в традиционной теории вместе со специальными функциями, поддающимися уточнению и статистической проверке. Прилагательное «линейный» означает, что математически проблемы, разрешаемые посредством такого рода анализа, могут быть приведены к максимизации линейных функций, или, как уже говорилось ранее, функция, для которой можно найти максимальное или минимальное значение, является линейной функцией переменных. С другой стороны, если подходить к этому практически, то изучение различных математических решений соответствует испытанию различных возможных программ производства; отсюда название линейное программирование. Логическое и математическое обоснование этого метода анализа слишком сложно, чтобы излагать его здесь. Поскольку такой метод ведет свое начало, как уже было сказано, от разрешения практических проблем, то здесь

---

<sup>1</sup> Л. В. Канторович, Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М., Изд-во АН СССР, 1959. См. также: В. С. Немчинов, Экономико-математические методы и модели, М., 1962.

полезно привести весьма простой пример, который может послужить для первоначального уяснения и который мы заимствуем из известного труда Дорфмана, Самуэльсона, Солоу «Линейное программирование и экономический анализ»<sup>1</sup>.

Предположим, что существует автомобильный завод, оборудованный для производства легковых и грузовых автомобилей. Будем исходить из гипотезы, что на заводе организованы 4 цеха: штамповки, сборки двигателей, сборки легковых машин, сборки грузовых машин, и что сырье и другие компоненты приобретаются у фирм-поставщиков.

Производственные мощности каждого цеха, конечно, ограничены. Предположим, что штамповочный цех может поставлять продукцию, достаточную для месячного выпуска 25 000 легковых или 35 000 грузовых автомобилей, или для некоторых допустимых сочетаний выпуска легковых и грузовых машин. Чтобы разъяснить, что именно мы понимаем под «допустимым сочетанием», заметим, что например 15 000 легковых автомобилей составляют 60% производственной мощности этого цеха ( $15\,000 = 60\% \text{ от } 25\,000$ ), а 14 000 грузовых автомобилей составляют 40% производственной мощности. Таким образом, цех мог бы выпускать 15 000 легковых плюс 14 000 грузовых автомобилей, работая на полную мощность, и это было бы допустимым сочетанием.

Положим, что, подобно этому, цех монтажа двигателей имеет производственную мощность для выпуска в месяц 33 333 шт. двигателей для легковых автомобилей или 16 667 шт. для грузовых.

Линия сборки легковых автомобилей может пропускать, предположим, 22 500 машин в месяц, линия сборки грузовых автомобилей — 15 000 шт.

Эти гипотезы излагаем вкратце в виде табл. 2.

Теперь мы можем найти решения для двух процессов, или двух видов работы: производство легковых и

---

<sup>1</sup> Читатель, который пожелает основательно изучить данный вопрос, может обратиться к упомянутому труду R. Dorfman, P. Samuelson, M. Solow, *Linear Programming and Economic Analysis*, N. Y., McGraw Hill, 1958, и к небольшой брошюре с еще более ясным изложением: А. С. Барсов, *Что такое линейное программирование*, М., Физматгиз, 1959, а также к работе Канторовича, на которую мы ссылались выше.

Таблица 12

**Производственные мощности цехов по производству  
автотранспортных средств  
(шт. в месяц)**

Цех	Производство автомобилей	
	легковых	грузовых
Штамповка . . . . .	25 000	35 000
Сборка двигателей . . . . .	33 333	16 667
Линия сборки легковых авто- мобилей . . . . .	22 500	—
Линия сборки грузовых авто- мобилей . . . . .	—	15 000

производство грузовых автомобилей. Процесс производ-  
ства легкового автомобиля должен давать в результате  
(выпуск) один автомобиль, а в виде использованных  
факторов (затраты)  $1/25\,000 = 0,004\%$  производствен-  
ной мощности цеха штамповки,  $1/33\,333 = 0,003\%$  произ-  
водственной мощности цеха сборки двигателей и  
 $1/22\,500 = 0,00444\%$  пропускной способности линии сбор-  
ки легковых автомобилей. Аналогичным образом выво-  
дим из таблицы, что процесс производства одного гру-  
зового автомобиля требует в качестве производственных  
факторов (затраты)  $0,00286\%$  производственной мощно-  
сти цеха штамповки,  $0,006\%$  производственной мощности  
цеха сборки двигателей и  $0,00667\%$  пропускной способ-  
ности линии сборки грузового автомобиля. Эти данные  
изложены вкратце в табл. 13.

Завод должен принять решение, сколько легковых и  
сколько грузовых автомобилей следует выпускать еже-  
месячно, при этом должен быть учтен предел: нельзя  
использовать производственные мощности, превышающие  
 $100\%$  по каждому цеху. Ясно, что если производились бы  
только легковые автомобили, то можно было бы выпу-  
стить максимум 22 500 автомобилей в месяц: больше  
соответствующая линия сборки не пропустит. Точно  
так же, если бы производились только грузовые автомо-  
били, их продукция составила бы максимум 15 000 шт.,  
ибо такова предельная пропускная способность линии  
сборки. Какую альтернативу следует принять и какое  
сочетание легковых и грузовых автомобилей следует

**Процент производственной мощности, требуемый для  
производства одного легкового и одного грузового  
автомобиля**

— Цех	Процесс производства автомобилей	
	легковых	грузовых
Штамповка металлических частей . . . . .	0,004	0,00286
Сборка двигателей . . . . .	0,003	0,005
Линия сборки легковых автомобилей . . . . .	0,00444	—
Линия сборки грузовых автомобилей . . . . .	—	0,00667

предпочесть, зависит от соответствующей доходности производства легковых и грузовых автомобилей.

Предположим, что продажная цена одного легкового автомобиля на 300 долларов выше общей стоимости закупленных материалов, труда и других издержек, относящихся непосредственно к его изготовлению. По аналогии допустим, что продажная цена одного грузового автомобиля на 250 долларов выше непосредственных издержек его производства. Тогда ежемесячная промышленная прибыль предприятия будет равна сумме:  $300 \times$  количество легковых автомобилей  $+ 250 \times$  количество грузовых автомобилей.

Теперь мы имеем все данные, чтобы найти такое сочетание производства легковых и грузовых автомобилей, которое давало бы максимальную промышленную прибыль и не требовало от каждого цеха более 100% его производственной мощности.

Поскольку наш пример относится только к двум видам производства, можно изобразить это графически следующим образом (см. стр. 256).

На данном графике число выпущенных грузовых автомобилей измеряется по горизонтали, число легковых — по вертикали. Прямая, называемая «штамповка», которая проложена от точки обозначающей производство 25 000 легковых автомобилей и 0 грузовых до точки, показывающей 35 000 грузовых и 0 легковых автомобилей, представляет все возможные комбинации производства

легковых и грузовых автомобилей, требующие 100% мощности цеха штамповки. Подобным же образом прямые с надписью «сборка двигателей», «сборка грузовых автомобилей» и «сборка легковых автомобилей» показывают три других ограничения пропускной способности предприятия. Площадь, ограниченная осями координат и пересечением всех названных прямых, показывает все

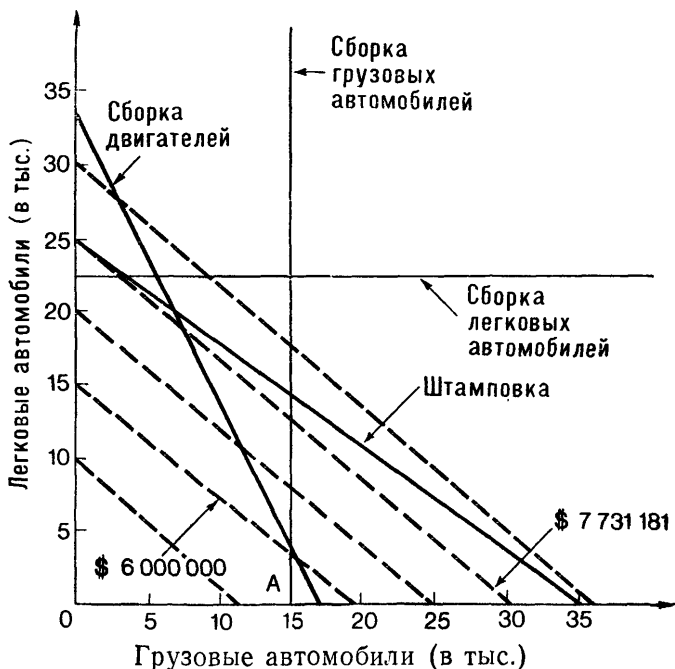


Рис. 9.

комбинации легковых и грузовых автомобилей, которые могут быть выпущены, не нарушая ни один из пределов производственной мощности.

Пунктирные линии, изображенные на рис. 9, являются линиями различных вариантов прибыли, т. е. каждая из них представляет графически одно из следующих уравнений:  $300 \cdot x$  легковых автомобилей +  $250 \cdot x$  грузовых автомобилей = постоянной величине, которая равна определенной сумме, к примеру, 4—5 млн. долл. Таким образом, все комбинации легковых и грузовых автомобилей,

которые располагаются на одной и той же пунктирной линии, дают одинаковую промышленную прибыль. Следовательно, из графика видно, что проблема заключается в нахождении такой точки многоугольника допустимых комбинаций, которая при пересечении с линией прибыли давала бы ее максимальное значение. Ясно, что это будет точка пересечения границы многоугольника с самой верхней пунктирной линией. Для этого простого примера проблема легко разрешима при помощи указанного графика, но такой график, конечно, будет недостаточен, если имеется в виду более двух производственных процессов. Поэтому сформулируем проблему алгебраически.

Предположим, что  $x_1$  означает месячный выпуск легковых автомобилей, а  $x_2$  — число грузовых. В табл. 13 показано, какую долю производственной мощности каждого цеха требуется использовать для изготовления одного легкового и одного грузового автомобиля.

Пользуясь этими данными, мы можем написать:

$$\begin{aligned} 0,004x_1 + 0,00286x_2 &= \% \text{ использования производственной} \\ &\text{мощности цеха штамповки} \\ 0,003x_1 + 0,006x_2 &= \% \text{ использования производственной} \\ &\text{мощности сборочного цеха} \\ 0,00444x_1 &= \% \text{ использования пропускной спо-} \\ &\text{собности линии сборки легко-} \\ &\text{вых автомобилей} \\ 0,00667x_2 &= \% \text{ использования пропускной спо-} \\ &\text{собности линии сборки грузо-} \\ &\text{вых автомобилей.} \end{aligned}$$

Исходя из предельной производственной мощности, равной 100%, во всяком случае получим следующие алгебраические ограничения для  $x_1$  и  $x_2$ :

$$\begin{aligned} 0,004x_1 + 0,00286x_2 &\leq 100 \\ 0,003x_1 + 0,006x_2 &\leq 100 \\ 0,00444x_1 &\leq 100 \\ 0,00667x_2 &\leq 100 \end{aligned}$$

Кроме того, так как невозможно произвести отрицательные количества легковых и грузовых автомобилей, ставится условие  $x_1, x_2 \geq 0$ . При этом условии мы хотим найти  $x_1, x_2$  таким образом, чтобы:

промышленная прибыль  $= 300 x_1 + 250 x_2 =$  максимально возможной величине.

Исходя из поставленных условий надо вычислить обе величины  $x_1$  и  $x_2$ , используя один из методов решения систем линейных уравнений. В результате получаются следующие величины:  $x_1 = 20,370$  и  $x_2 = 6,481$ , что представляет собой такую производственную комбинацию из всех возможных, которая дает наибольшую прибыль. Это положение максимума соответствует ранее найденной графически точке, что можно проверить, внимательно рассмотрев график.

## ЭКОНОМИКА «ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ»

## Общие вопросы. Чистый доход и валовой доход

Итак, мы дали характеристику некоторых новых концептуальных и аналитических инструментов, которыми пользуются для анализа современная экономическая теория и макроэкономика.

Однако речь идет все еще об *инструментах*, которые должны служить *практическим* целям, будь то в области оперативных исследований, теоретической разработки или экономической политики; иными словами, они не могут заменить политическую экономию как науку.

Впрочем, эти инструменты, как уже говорилось, появились именно для *разрешения* отдельных проблем социально-экономического порядка. Не превратились ли они сейчас в фагоцитов, которые остаются в своей основе лишь инструментами или частями общего теоретического подхода к экономике, но претендуют на представительство науки в целом? То есть вновь спрашивается тот же вопрос, который мы поставили в начале исследования «макроэкономики».

Чтобы читатель мог сам ответить на этот вопрос, с нашей точки зрения, необходимо вспомнить, весьма кратко, в несколько ином аспекте, исторический и логический путь развития капиталистической экономики и экономической мысли в ее основных предпосылках и дать понятие о некоторых разработанных в последнее время экономических концепциях, изложив их сначала отдельно, а затем во всей совокупности, дабы восстановить путь развития современной «макроэкономики».

Классическая экономическая наука и, в частности, теория Рикардо, исходила из предположения, хотя и встречавшего возражения, что общей целью, объединяющей все другие специфические цели, является стремление достичь *максимального накопления*, в смысле



макроэкономическом, максимального производства чистого дохода<sup>1</sup>.

В этой связи известен отрывок из произведений Рикардо, который Маркс неоднократно подвергал резкой критике.

«Для человека, имеющего капитал в 20 000 ф. ст., приносящий ему ежегодно 2000 ф. ст. прибыли, совершенно безразлично, доставляет ли его капитал занятия 100 или 1000 человек, продается ли произведенный товар за 10 000 или за 20 000 ф. ст., если только прибыль, получаемая им, ни в каком случае не падает ниже 2000 ф. ст. Не таков ли также и реальный интерес целой нации? Если только ее чистый действительный доход, ее рента и прибыль не изменяются, то не имеет никакого значения, состоит ли эта нация из 10 или 12 миллионов людей. Ее способность содержать армию и флот и всякого рода непроемчивый труд должна всегда быть пропорциональна ее чистому доходу, а не валовому»<sup>2</sup>.

Это высказывание, которое в дальнейшем подвергнется критике также и со стороны современных экономистов, имеет свое логическое обоснование: в начальной фазе капитализма рост чистого дохода фактически почти всегда происходил вместе с ростом глобального, т. е. валового, дохода, иными словами — с развитием всей экономической деятельности и увеличением занятости. Тогда имело место постоянное расширение производства, постоянное появление новых предприятий и расширение уже существующих, поскольку лишь увеличение объема продукции, также и на отдельном предприятии, обеспечивало увеличение прибыли.

Однако уже тогда развивалось — что интуитивно предугадал Рикардо с его проницательностью, как это явствует из его слов, приведенных в примечании, — то

---

<sup>1</sup> См. также: A. Presenti, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*, p. 60.

<sup>2</sup> Д. Рикардо, Соч., т. I, М., 1955, стр. 285. В главе «О машинах», позднее включенной в эту работу, Рикардо смягчает частично категоричность своего прежнего утверждения: «Моя ошибка вытекала из предположения, что при всяком возрастании чистого дохода общества необходимо должен также возрастать и его валовой доход». — Там же, стр. 319—320.

общее противоречие в микро- и макроэкономическом смысле между чистым и валовым доходом, которое приняло гигантские масштабы на современной стадии капитализма с преобладанием монополий, или империализма, и которое, как мы видели, является выражением закона тенденции нормы прибыли к понижению.

В самом деле, лихорадочная погоня за прибавочной стоимостью, составляющая характерную черту капиталистического производства и капиталистического процесса накопления в силу противоречий, вытекающих из самой социальной структуры, привела в неполному использованию и незанятости факторов производства, а следовательно, и к снижению темпа возможного роста валового дохода.

Противоречие между точкой зрения отдельного капиталиста и точкой зрения экономико-социальной проявляется и становится все более разительным также и в указанном аспекте.

С точки зрения экономической и социальной все более серьезное значение приобретает в глазах общества постоянная и растущая безработица, поскольку человек в отличие от денег и машины должен жить и мыслить. Его содержание требует издержек, которыми нельзя пренебречь. Если человек не будет есть, он очень скоро умрет; он думает и действует, чтобы жить и развиваться. Вот почему самый большой и жестокий взрыв противоречий из всех когда-либо имевших место — «великий кризис», который довел безработицу до невероятных размеров, стал для буржуазии временем великого страха.

Тогда возникла необходимость выдвинуть цель максимизации валового дохода — использования всех факторов производства, ибо на валовой доход живет все общество. Прибавочная стоимость, чистый доход, напомним, представляет собой фонд накопления для экономического развития и фонд «непроизводительного» потребления. Следовательно, валовой доход также должен всегда расти, и это требование заявляет о себе все настоятельнее, когда начинается соревнование между двумя экономическими системами, капиталистической и социалистической, но он должен расти не столько в процентном выражении, сколько в массе, а этого можно достигнуть лишь при условии, если все факторы будут

заняты в процессе производства и, в частности, если будет обеспечена полная занятость рабочей силы.

Как уже говорилось, во времена Рикардо, когда капиталистическая система переживала фазу становления и расширения, исходили из иной предпосылки, считая, что капиталисты, непосредственно выступая на рынке и стремясь к максимальному накоплению, добиваются в то же время наилучшего использования производственных ресурсов, не создавая при этом условий для перепроизводства, т. е. общего несоответствия между предложением и спросом или, иными словами, для всеобщего кризиса.

В этой связи прежде всего следует вспомнить, что, согласно концепции того времени (Смит, Сэй, Рикардо), функция государства в области экономики должна сводиться лишь к распределению между социальными группами налогового бремени, чтобы покрыть расходы, связанные с выполнением государством его основных функций (обеспечение обороны, общественного порядка и т. д.). Специфика этих «расходов» состоит в том, что они являются «непроизводительными» и, следовательно, их финансирование может осуществляться лишь из чистого дохода; к этому сводилась позиция, которую изложил Рикардо в связи с проблемой налогообложения<sup>1</sup>.

Таким образом, вмешательство государства, которое поставило бы цель активизировать инертные капиталы и стимулировать спрос за счет государственных расходов, исключалось<sup>2</sup> как противоречащее основной задаче того времени — «максимальному накоплению». С другой

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, Della validità e del significato di alcune proposizioni recardiane riguardo la tassazione, в: «Studi in memoria di S. Borgatta», Milano 1953, а также: Scienza delle finanze e diritto finanziario, p. 60.

<sup>2</sup> См.: D. R i c a r d o, On Blake's observations on the effects produced by the expenditure of Government, 1823, Pamphlets and papers, vol. IV, p. 323 и особенно p. 340. Блейк допускал возможность существования незанятого капитала, «застывшего сбережения, которое можно мобилизовать с помощью государственных расходов». Рикардо на это отвечает: «Предположим, что эти застывшие средства состоят из материальных благ, для которых в данном месте нет рынка; каким образом государство с помощью своих расходов обеспечит для них рынок? Как оно должно это делать, если этого не могут сделать владельцы? Фактически эти застывшие средства никогда не найдут себе дороги, будучи в руках государства».

стороны, не придавалось особого значения опасности кризиса перепроизводства в результате чрезмерного накопления. Как мы уже видели, другим общепринятым тезисом был закон *сбыта Сэя*, согласно которому всякая отрасль производства одновременно представляет собой рынок для другой отрасли производства, что препятствует непропорциональному развитию всего производства в целом, хотя и не может предотвратить кризисы частного и отраслевого характера.

И хотя Кейнс призывал оценить по достоинству взгляд Мальтуса<sup>1</sup>, который, конечно же, делал упор на функцию «эффективного спроса» (пусть даже в защиту аграриев, если смотреть на это в историческом разрезе) и на возможность чрезмерного сбережения и накопления по сравнению со спросом, все же не думаю, чтобы также и Мальтус отрицал применительно к *длительному периоду* основной тезис Рикардо: совокупный «продукт страны всегда потребляется... сбережение означает только, что более значительная часть его потребляется теми, кто воспроизводит стоимость, превышающую их потребление»<sup>2</sup>. Отсюда вытекает равенство сбережение = инвестированию, которое станет другой предпосылкой докейнсовских экономических учений.

Здесь мы лишь напомнили об этих тезисах, изложенных ранее, когда речь шла о теории кризисов (т. I, гл. 13). Логически иной позиции быть не могло, поскольку отправным пунктом является гипотеза о производстве для удовлетворения «потребностей». Только Маркс в своем анализе с классовых позиций, который благодаря этому носил критический характер, смог вскрыть и вскрыл противоречия, не преходящие, а глубинные, т. е. присущие самой капиталистической системе и ее развитию.

Мы не хотим повторять то, что нами говорилось уже неоднократно. Достаточно лишь напомнить еще раз, что все противоречия, возникающие в процессе развития капитализма, обострились и создали условия постоянного неравновесия, которое мы охарактеризовали как «общий кризис капитализма». Мы говорили уже также, что

---

<sup>1</sup> См.: J. M. Keynes, *Politici ed economisti*, Torino, Einaudi, 1951.

<sup>2</sup> Д. Рикардо, Письмо Мак-Куллоху от 2 мая 1820 г., в кн.: Д. Рикардо, Соч., т. V, М., 1961, стр. 194.

экономисты-немарксисты не могли закрывать глаза на действительность. Понять эти противоречия сразу во всей их совокупности и в их конечных причинах они не смогли, но вначале, оказавшись перед лицом новых проблем, попытались разрешить их фрагментарно, изучая новые взаимосвязи и создавая новые концепции. Только с появлением «Общей теории» Кейнса появилось исследование обобщающего характера. Поэтому, полагаю, не будет ошибкой говорить о «кейнсианской революции».

Думаю, что читатель легче поймет систематизацию, данную Кейнсом, если проследит, как возникали и развивались представления, которые разрабатывались во время великого кризиса многими экономистами и тем же Кейнсом и которые он впоследствии привел в систему в «Общей теории». Все эти идеи исходят из предпосылки о существовании взаимосвязанной структуры капиталистического хозяйства. Вследствие этого утверждается возможность субъективной реакции отдельного экономического субъекта как в области потребления, так и в области сбережения или капиталовложения, — реакции на изменение отдельных параметров, выражающих рыночное равновесие (цены товаров или «факторов» производства).

#### **Разработка теории способов увеличения занятости. Мультипликатор**

Самым опасным и самым серьезным противоречием, которым ознаменовались годы, последовавшие за окончанием первой мировой войны, явилась постоянная безработица, которая достигала высокого уровня в каждой фазе цикла и разрослась до устрашающих размеров, когда разразился великий кризис. Поэтому борьба с безработицей стала политической проблемой того времени, особенно в европейских странах. На всеобщих выборах 1929 г. Ллойд Джордж выступил с избирательной программой, в которой предусматривалось проведение грандиозных общественных работ и на которую Кейнс откликнулся брошюрой «Может ли Ллойд Джордж сделать это?»; чтобы преодолеть безработицу, была разработана целая серия концентрированных средств экономической политики.

В Германии, вскоре после этого, Гитлер своей программой предоставления работы завоевал поддержку широких слоев обнищавших, разочарованных и дезориентированных невыносимым положением, убедительно описанным в прекрасном романе Ганса Фаллады<sup>1</sup>.

В такой ситуации Р. Ф. Кан выдвигает принцип *мультипликатора*, который показывает, что начальное увеличение инвестиций создает «первичную» занятость для рабочих, занятых непосредственно на данном производстве; расходы этих рабочих обеспечивают «вторичную занятость» в отраслях, производящих потребительские товары; соотношение между общим и первичным увеличением занятости как раз и является «мультипликаторм занятости»<sup>2</sup>.

Тезис Кана, в самом элементарном изложении, прост. Если государство производит общественные работы в период депрессии, когда наблюдается сильная безработица, то за «первичным» увеличением занятости рабочих, обеспеченным капиталовложениями государства, следует «вторичное» увеличение. В самом деле, лица, занятые на этих работах, которые стимулирует государство или — если ставить вопрос в общем виде, как это сделал впоследствии Кейнс, — любое капиталовложение, израсходуют часть своего дохода на приобретение потребительских товаров; увеличение спроса на эти товары активизирует другие производственные процессы, так как побудит капиталистов увеличить производство таких товаров, расширить свои предприятия (по *принципу акселерации* появится спрос на капитальные блага, т. е. на оборудование, сырье и полуфабрикаты для новых капиталовложений), а это будет означать занятость для других рабочих.

Однако, чтобы все это на самом деле имело место, т. е. чтобы возникла «вторичная» или производная занятость, к тому же более или менее интенсивная, необходимо, чтобы финансирование общественных работ осуществлялось так, чтобы это вело к чистому увеличению общего спроса на потребительские товары. Следова-

---

<sup>1</sup> См.: Г. Фаллада, Что же дальше, маленький человек?, М., 1964.

<sup>2</sup> R. F. Kahn, The Relation of Home Investment to Unemployment, *The Economic Journal*, 1931, June.

тельно, финансирование должно производиться за счет государственного долга, а не налогообложения.

Это важный вопрос. Он изучался финансистами, в результате чего была создана теория «расходование, создающее дефицит» (deficit spending)<sup>1</sup>. С другой стороны, необходим более или менее устойчивый уровень цен.

Эффект мультипликатора будет зависеть от того, какая доля дохода потребляется и какая — сберегается, и, действительно, мы вскоре увидим, что концепция мультипликатора выступает в более законченном виде, если ее дополнить другими понятиями или категориями, характерными для общей теории Кейнса, — «склонностью к потреблению» и «склонностью к сбережению».

Сбережение какой-то части сумм, расходуемых государством, всегда имеет место: само государство сокращает, к примеру, расходы на пособия безработным (часть таких расходов впоследствии покрывается налогами); те же, кто получит от государства суммы, израсходованные на закупку сырья, оборудования и т. д., т. е. капиталисты, часть этих сумм сэкономят; сами рабочие попытаются создать себе минимальный резерв в предвидении новой безработицы. Предположим, что в общей сложности «сбережение» составляет 25%, а первоначальный расход был 100 млрд. Первые получатели этой суммы выступают на рынке с новыми расходами в размере 75 млрд., которые составят дополнительный спрос, преимущественно на потребительские товары. Однако эти 75 млрд. расходов вызовут вторичную занятость и приведут к новому росту потребления, которое, если предположить, что доля потребляемого дохода сохраняется в том же размере — 75%, составит 56 млрд. и т. д. Иначе говоря, будет иметь место прирост дохода, вызванный увеличением инвестиций, но в большем размере по сравнению с последним. Отношение между этими двумя приростами называется мультипликатором. Величина мультипликатора тем больше, чем выше доля расходов на потребление по сравнению со сбережением, т. е. находится в обратном отношении к «склонности к сбережению».

---

<sup>1</sup> См.: A. P e s e n t i, *Scienza della finanze e diritto finanziario* и очень полный и точный анализ Казарозы.

Это может быть выражено следующей формулой:

$$K = \frac{1}{S} = \frac{1}{1-C}.$$

$K$  — мультипликатор,  $S$  (saving) — предельная склонность к сбережению,  $C$  — предельная склонность к потреблению.

Доля первоначальных расходов на потребление в нашем примере составляет 75%. Если первоначальный расход государства равен 100 млрд., то мы получим:

$$100 \times \frac{1}{1-0,75} = 400.$$

Поскольку общий расход представляет собой общую сумму инвестиций, то это означает, что первоначальное инвестирование в размере 100 млрд. привело к последующим инвестициям еще 300 млрд; если речь идет о занятости, то мультипликатор покажет увеличение занятости; если о расходовании дохода, то увеличение израсходованной доли дохода. Приведенная формула ясно показывает, что если  $C$  (склонность к потреблению) увеличивается, то увеличивается и мультипликатор; если  $C$  повысилось бы до 0,90, мультипликатор должен был бы равняться 10.

Конечно, мультипликатор, даже если об этом не упоминается, не может давать мгновенный эффект, поскольку требуется какой-то период времени для того, чтобы распространился эффект расхода, или первоначальных инвестиций. В нашем примере, если государство расходовало бы 100 млрд. в месяц в течение года, то, как явствует из табл. 14, полный эффект был бы достигнут в годичный срок.

Теория «мультипликатора» основана, конечно, на предпосылке о несбалансированности экономики, и именно по этой причине Кейнс полностью включил ее в свое учение. В самом деле, с точки зрения экономистов-классиков, факторы производства не могут оставаться неиспользованными (вспомним ответ Рикардо, данный им в свое время Блейку). С их точки зрения, достигнутый валовой доход уже представлял собой максимум возможного при данном уровне технических знаний, количестве рабочих и имеющемся капитале. У них не могло быть разрыва между сбережением и инвестициями — подобное представление появилось лишь в новейших



Месяцы	I	II	III	IV
Первоначальный доход	100	100 75	100 75	100 75
Вторичный доход			56,25	56,25 42,19

Таблица 14

V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
100	100	100	100	100	100	100	100
75	75	75	75	75	75	75	75
56,25	56,25	56,25	56,25	56,25	56,25	56,25	56,25
42,19	42,19	42,19	42,19	42,19	42,19	42,19	42,19
31,54	31,54	31,54	31,54	31,54	31,54	31,54	31,54
	23,65	23,65	23,65	23,65	23,65	23,65	23,65
		17,74	17,74	17,74	17,74	17,74	17,74
		• • •	• • •	• • •	• • •	• • •	• • •

воззрениях на экономику современного капитализма. Иными словами, эти логические инструменты ничего не говорят сами по себе; их следует рассматривать с учетом исторических условий, в которых они появились, и в рамках общих экономических концепций, частью которых они являются; как бы то ни было, они с ходу отвергают предпосылки рикардовой теории, о которых мы упоминали.

Концепция мультипликатора, историческое происхождение которого мы показали, была в дальнейшем распространена на другие экономические отношения (общий мультипликатор) и рассматривалась в своем статическом и динамическом аспекте. А именно: категория мультипликатора, возникшая применительно к анализу отношения между первичной и вторичной занятостью, исследовалась, в частности, Кейнсом, применительно к отношению между инвестициями и доходом в виде мультипликатора инвестиций. Более того, в этом же аспекте необходимо было учесть фактор времени, т. е. временные промежутки между явлениями, и различие условий в разных отраслях: иными словами, единого мультипликатора для всего народного хозяйства не существует, он составляется из различных мультипликаторов (многосекторный мультипликатор). Все эти понятия и толкования, которые мы не считаем необходимым развивать в данном тексте, где должно быть дано основное представление, читатель найдет в более подробном изложении в приложении Казарозы.

Конечно, если рассматривать этот вопрос в наиболее обобщенном виде, то может показаться, что увеличение инвестиционных расходов, государственных расходов или же увеличение экспорта повысят уровень дохода в соответствии с формулой мультипликатора: в прямой зависимости от доли потребленной части дохода и обратной зависимости — от сбереженной части.

Следовательно, общая формула выглядит следующим образом:  $K = \frac{1}{\frac{\Delta S}{\Delta Y}}$ , где  $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$  выражает отношение

между ростом сбережений и ростом дохода ( $Y =$  доход), т. е. сбереженной частью нового дохода; если сбереженная часть дохода равна 0,20, то мультипликатор

будет равен 5. Конечно, сбереженная часть находится в обратном отношении к потребленной, т. е.

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Таким образом, можно получить различные величины  $K$ , согласно следующей простой таблице:

$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$	$\frac{\Delta S}{\Delta Y}$	$K$
$\Delta Y$	$\Delta Y$	10
0,9	0,1	5
0,8	0,2	2,5
0,6	0,4	1,25
0,2	0,8	и т. д.,

что приводит к абсурдному выводу, а именно: если бы был потреблен весь доход, т. е. если бы  $\frac{\Delta C}{\Delta Y} = 1$ , то  $K = \infty$  (поскольку  $\Delta S = 0$ ), иными словами, мультипликатор представлял бы собой бесконечно большую величину; таковы парадоксы, к которым приводят формальные абстракции. В действительности же, если бы весь доход был потреблен и не было бы накопления, то возрастающий спрос вызвал бы повышение цен.

### Принцип акселерации

С понятием мультипликатора связано понятие «акселератора», или принцип акселерации, о котором следует сказать здесь (хотя у него иные исторические корни) и который мы уже вскользь упоминали, когда речь шла о теории кризисов (т. I, гл. 12). Акселератор показывает отношение между приростом спроса — как на потребительские товары, так и на товары промежуточного спроса, включая оборудование, — и приростом инвестиций, увеличивающих мощности для производства этих товаров. Выявляется, что изменения спроса вызывают спорадические и более резкие изменения в капиталовложениях, поскольку необходимо принимать во внимание различные сроки, которые требуются для увеличения запасов капитального имущества, и технический коэффициент капитал — продукт, показывающий, каков прирост продукта при данном приросте капитала. Иначе говоря, чистые капиталовложения реагируют на изменение спроса

ускоренным изменением, а это уже фактор неустойчивости, как мы видели, когда говорилось о кризисе. С другой стороны — и именно потому здесь говорится об этом, — если стимулировать прирост дохода и совокупного спроса, то тем самым стимулируется, в соответствии с принципом акселерации, прирост чистых капиталовложений, т. е. увеличение спроса на инвестиционные товары в размере более чем пропорциональном. Мысль, которую, по сути дела, пытаются снова обосновать с помощью этого тезиса, заключается в том, что в капиталистическом обществе, где капиталовложения определяются выбором предприятия, достаточно воздействовать на конечный спрос, стимулируя его с помощью различных инструментов экономической политики, чтобы достичь тем самым также и прироста инвестиций и получения в будущем более высоких доходов; другими словами, нет надобности проводить структурные реформы в социалистическом духе.

Этот основной тезис ограничивает научную значимость принципа акселерации в капиталистической экономике.

Итак, согласно принципу акселерации, если рассматривать его в наиболее общем аспекте, размер капиталовложений есть функция от изменений дохода, т. е. от совокупного спроса:

$$I = f(\Delta Y).$$

Если предполагается, что доход, а следовательно, и спрос остаются постоянными или показывают спад, то чистых инвестиций не будет; будет заменяться только существующее оборудование, что в условиях непрерывного совершенствования техники может привести к уменьшению инвестиций. Только в том случае, если доход, а следовательно, и спрос будут увеличиваться, возникнет необходимость в увеличении производственных мощностей и связанном с этим вложении капиталов в новое оборудование. Прирост капиталовложений должен быть значительно выше прироста дохода, поскольку время амортизации оборудования превышает годичный срок и стоимость его выше приносимого им годового дохода. Иначе говоря, новые инвестиции должны быть в несколько раз больше величины, на которую изменяется доход, это количество раз и обозначается так на-

ываемым «коэффициентом акселерации». Выражая это отношение в символах, получим  $I = \alpha \Delta Y$ .

Конечно, величина  $\alpha$  зависит от отношения капитал — продукт (что будет видно дальше), и надобность в новых капиталовложениях возникает в том случае, если предполагается, что вся производственная мощность уже использована, причем эти капиталовложения могут осуществляться через более или менее длительные промежутки времени.

### **Склонность к потреблению и склонность к сбережению**

Мы уже видели, когда речь шла о мультипликаторе, что коэффициент  $K$  зависит от доли дохода, предназначенной для потребления и, следовательно, прежде чем излагать общую теорию Кейнса, необходимо, кроме того, обратить внимание на еще два выработанных им понятия, предназначенных выразить в общих терминах, как относятся изменение потребления, и соответственно сбережения, к изменению дохода.

Потребление, как известно, составляет ту часть дохода, которая предназначена для приобретения потребительских товаров и, как общая совокупность, представляет собой сумму потребления всех экономических субъектов. Ясно, что для каждого потребителя его собственное потребление зависит в первую очередь от уровня его дохода, от типа общества, в котором он живет, от его жизненных привычек и от многих других факторов, перечислять которые здесь нет надобности. Конечно, общеизвестно, что, чем выше доход, тем больше может быть потребление. Таким образом, можно сказать в общем виде, что потребление есть функция дохода. То есть, если буквой  $Y$  обозначим — как это принято — доход, а буквой  $C$  — потребление, то получим  $C = f(Y)$ .

Каждой величине  $Y$  будет соответствовать величина  $C$ . Если доход низкий, он будет израсходован целиком, никакая часть этого дохода не может составить «сбережение»; если доход возрастает, будет увеличиваться потребление, но не в той же пропорции, и часть такого прироста дохода будет «сберегаться». Таким образом, надлежит учитывать следующие положения: а) потребление увеличивается с ростом дохода; б) приросту до-

хода соответствует прирост потребления, который постепенно сокращается.

Для наглядности изобразим это в цифрах в виде следующей таблицы, где каждому уровню дохода ( $Y$ ), указанному слева, будет соответствовать уровень потребления, обозначенный справа:

$Y$	$C$	Таким образом получим следующие величины $\frac{C}{Y}$
-----	-----	--

1) 100      100

2) 200      175

3) 300      245

4) 400      300

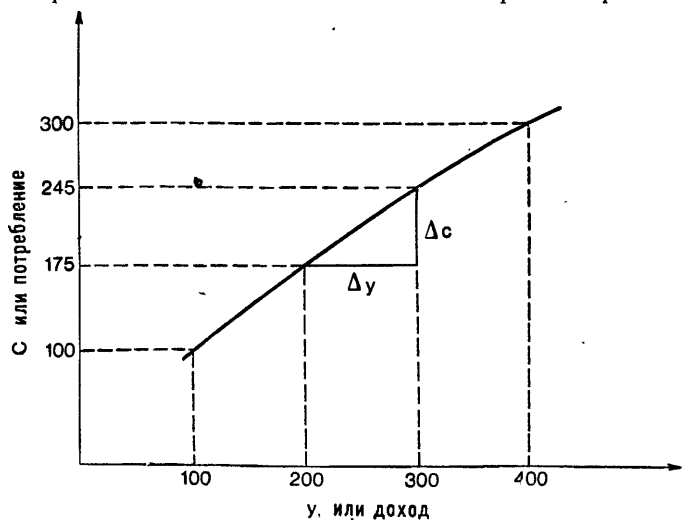
$$1) \frac{100}{100} = 1$$

$$2) \frac{175}{200} = 0,875$$

$$3) \frac{245}{300} = 0,816$$

$$4) \frac{300}{400} = 0,75$$

Это отношение называется «средней склонностью к потреблению». Если вместо него мы рассмотрим отно-



Р и с. 10

шения между величинами прироста, т. е.  $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ , то получим, согласно приведенной таблице, следующие данные:

- 1)  $\frac{75}{100} = 0,75$  Это отношение определяет предельную
- 2)  $\frac{70}{100} = 0,70$  склонность к потреблению
- 3)  $\frac{55}{100} = 0,55$

Такое явление может быть показано графически. (см. рис. 10).

Склонность к сбережению — категория обратная, т. е. она представляет ту часть дохода, которая не расходуется; в символах это может быть выражено так:  $S$  (сбережение)  $= Y - C$  и так как  $C$  есть функция  $S$ , то также и  $S = Y - f(Y)$ .

Здесь тоже мы будем иметь два понятия: среднюю и предельную склонность к сбережению, выраженные в обычных формулах  $\frac{S}{Y}$  и  $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ .

Если мы будем рассматривать те же иллюстрирующие данные с точки зрения сбережения, то получим:

$Y$	$S$	
1) 100	0	Следовательно, $\frac{S}{Y}$ в 1) $= 0$ во 2) $= 0,125$ в 3) $= 0,184$ в 4) $= 0,25$
2) 200	25	
3) 300	55	
4) 400	100	
		и $\frac{\Delta S}{\Delta Y} =$ во 2) $\frac{25}{100}$ в 3) $\frac{30}{100}$ в 4) $\frac{45}{100}$

Таким образом, количество сбереженного дохода увеличивается с ростом дохода, причем более высокими темпами.

Это явление может быть также выражено графически (см. рис. 11).

Поскольку  $C + S = Y$ , т. е. потребление плюс сбережения равны доходу, то  $\frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = 1$ , как мы уже видели на приведенных примерах, и точно так же  $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$ , т. е. прирост потребления плюс прирост сбережения составляет прирост дохода, и следовательно,



$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

Это равенство может быть представлено, как известно, графически, объединяя оба явления. Если мы отложим на оси абсцисс доход, а на оси ординат потребление, то получится, что равенство между доходом и потреблением (ситуация, когда весь доход потребляется), представлено точками, которые находятся на отрезке прямой, проложенной из начала координат под углом в  $45^\circ$ . Если потребление с ростом дохода не увеличивается в той же пропорции, т. е. если часть дохода сберегается, то это находит выражение в уменьшении угла наклона кривой потребления: разница между отрезком

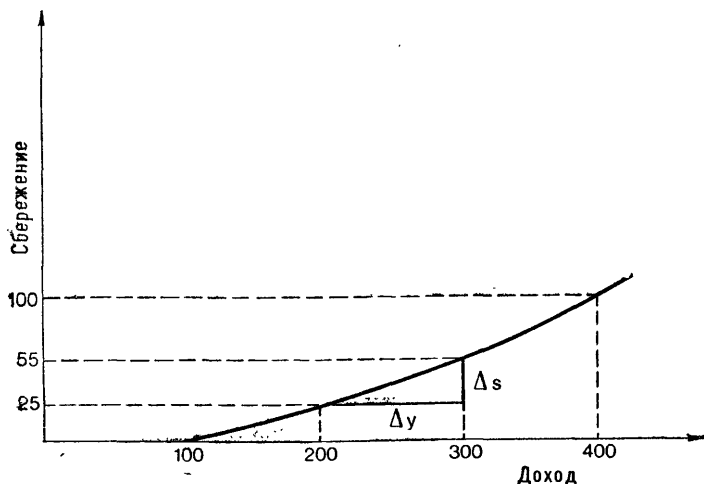


Рис. 11

прямой, проложенной под углом  $45^\circ$ , и кривой потребления составляет сбережение. Безусловно, может случиться и даже случается, что при очень низких доходах потребление превышает доход (рис. 12).

Отрезок *CB* представляет собой сбережение от дохода 300, т. е. составляет 55.

### Влияние нормы процента

До сих пор мы исходили из предпосылки, что как потребление, так и сбережение являются функциями толь-

ко одного дохода, т. е. переменными, зависящими от дохода. Между тем Кембриджская денежная школа, как мы уже видели (см. т. I гл. 17), основывала свой анализ на концепции ликвидности и подчеркивала влияние, которое оказывают изменения нормы процента на ликвидность, а следовательно, влияние этих изменений на распределение дохода между потреблением и сбережением и, наконец, на отношение между сбережением и инвестициями. Об этих концепциях также полезно упомянуть в общих чертах, поскольку на них ссылаются во всех своих теоретических построениях экономисты-кейнсианцы и посткейнсианцы.

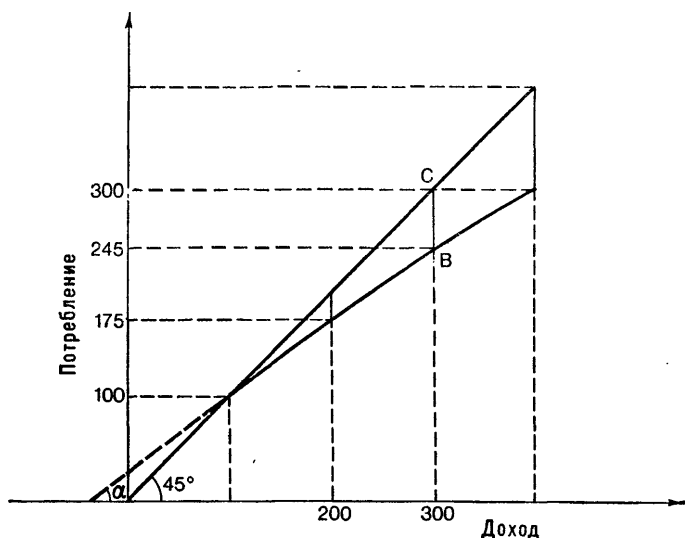


Рис. 12

Здесь эти концепции мы изложим пока лишь для общего ознакомления, т. е. не углубляясь в связанные с ними сложные проблемы и не уточняя, приняты они или не приняты отдельными экономистами.

Между нормой процента и уровнем потребления существует — *при равенстве в доходе* — следующая корреляция: чем ниже норма процента, тем больше это побуждает экономического субъекта потреблять свой доход. И наоборот, чем выше процент, тем больше он

склоняется к сбережению или *предпочитает* держать свои деньги в ликвидной форме для использования их в спекулятивных целях.

Конечно, на это можно возразить, что могут быть случаи, когда некто, желая получить определенный доход, может быть вынужден при уменьшении уровня процента сберегать больше, дабы сохранить свой доход от капитала в его первоначальном размере. Однако принимая во внимание, что покупки в кредит стимулируются низким уровнем процента, считается, что снижение процентной ставки вообще ведет к росту потребления, которое таким образом становится функцией и дохода (в первую очередь), и нормы процента. Исходя из этого и обозначив норму процента буквой  $i$ , получим:

$$C = F(Y, i).$$

Можно было бы, используя данные, приводившиеся в предыдущих примерах, составить таблицу, указав в ней различные уровни потребления при различных нормах процента. Полагаем, эта мысль настолько ясна, что не требует иллюстрации, однако читатель мог бы составить таблицу сам, взяв, например, за основу три гипотезы, а именно: при норме процента  $i = 3\%$ , при доходе 200 потребление будет равно 180, вместо 175, как указано в приведенном примере; при  $i = 4\%$  потребление будет 175, а при  $i = 5\%$  потребление будет равно 170. Точно так же при доходе 300 потребление составит соответственно 255, 245, 235, а при доходе 400 соответственно 320, 300, 280.

Что касается сбережения, то при одинаковом доходе, естественно, получится обратная картина: повышение процента, вызывая снижение уровня потребления, будет способствовать повышению уровня сбережения. Конечно, следует помнить, что все эти рассуждения имеют силу лишь для *короткого периода*, т. е. при условии, что все другие факторы принимаются за постоянные величины. Совершенно очевидно, что в каком-то определенном обществе потребление, а следовательно, и сбережение определяются многими специфическими условиями исторического, социального, экономического и демографического порядка (например, тип распределения дохода, состав населения по возрастным группам, суще-

ствование социального законодательства более или менее широкого охвата, темпы социальных изменений и т. д.).

### Норма процента и деньги

Другой вопрос, который стал предметом изучения, это отношение нормы процента и спроса на деньги, т. е. отношения между изменениями процента и деньгами. Мы уже рассмотрели возникновение и развитие этих новых представлений, характерных для стадии империализма (т. I, гл. 26). Они отражают тот факт, что в эпоху империализма как предложение, так и спрос на деньги высоко концентрированы и легко поддаются регулированию финансовыми властями. Мы уже видели, что одним из рычагов такого регулирования (помимо возможности — коль скоро свободного обмена бумажных денег на золотые больше не существует — увеличивать предложение денег и повышать общий уровень цен путем инфляции, осуществляемой медленными темпами) является направляемое изменение уровня процента.

Ясно, что в современных теориях этому рычагу экономической политики уделялось много внимания; пытались также и здесь абстрагировать от конкретной действительности общие принципы, представить их действительными *sub specie aeternitatis*, вне определенной социальной структуры.

Рикардо и Маркс, как мы уже видели (т. I, гл. 9), считали норму процента не самостоятельной экономической категорией, а производной от прибыли<sup>1</sup>; следовательно, норма процента представляет собой по отношению к прибыли явление производное и нейтральное, величину переменную, зависящую от соотношения между предложением реального сбережения и спросом на такое сбережение, исходящим от предпринимателя-капи-

---

<sup>1</sup> Д. Рикардо писал, что процент по ссудам «регулируется не учетным процентом Английского банка, составляет ли последний 5, 4 или 3%, а нормой прибыли, которая может быть получена при затрате капитала и которая совершенно не зависит от количества или стоимости денег. Выдает ли банк ссуды на 1, 10 или 100 млн., он все равно не может на продолжительное время изменить рыночную норму процента. Банк может изменить только стоимость денег, которые он таким образом выпускает». (Д. Рикардо, Начала политической экономии и налогового обложения, Соч., т. I, стр. 298.)

талиста. К подобному же заключению приводила и формальная разработка данного тезиса экономистами последующего периода, включая Маршалла, которые в своих рассуждениях исходили из реального продукта, а не его денежного выражения. Две кривые, как и все другие кривые спроса и предложения, пересекаясь, определяют точку равновесия<sup>1</sup>.

Таким образом, было очевидно, что спрос на капитал связан с потребностью в капитале для расширения производственного процесса, т. е. для накопления, а предложение зависит, конечно, так же и от ставки процента, этой цены за «жертву», принесенную «сбережению» (над чем иронизировал Маркс), или же за «выжидание». Но предложение обусловлено в известной степени тем обстоятельством, что рабочий, получающий лишь заработную плату, не осуществляет сбережений, а капиталист осуществляет, если новое вложение капитала увеличивает его прибыль. Если принять во внимание структуру капиталистического хозяйства той эпохи, состоявшего преимущественно из индивидуальных предприятий, которые редко прибегали к любой форме кредита, кроме коммерческого, незначительный объем ценных бумаг долгосрочного кредита, имевших хождение на рынке (это были, главным образом, государственные облигации), ограниченное развитие кредитной системы и, наконец, ограничения, налагаемые системой золотого обращения, — критика классической теории нормы процента представляется мало обоснованной исторически. Ясно также, что теперь с изменением всей экономической ситуации, с превращением всей экономики в денежную экономику, с развитием рынка ценных бумаг и банковской системы, с монополистической концентрацией денежных ресурсов, с крушением золотого стандарта и с превращением предприятия в акционерное общество, — классическая теория процента становится недостаточной. Теперь процентную ставку логично было рассматривать, как «независимую» переменную, регулируемую финансовыми властями и в то же время — оказывающую все более всестороннее воздействие на поведение экономического агента, который все чаще

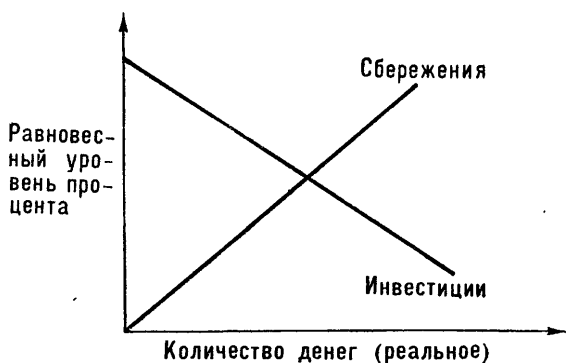
---

<sup>1</sup> См. рис. 13 на стр. 280.

мыслил — в соответствии с номиналистским принципом — денежными, а не реальными категориями.

Как мы уже видели, предложение денег регулируется финансовыми властями либо в виде первичного выпуска денег в обращение, либо на последующем этапе посредством проведения операций на свободном рынке в условиях значительно менее строгих ограничений, чем в период действия золотого стандарта. Поэтому понятно, что в этих условиях «спрос» на деньги начинает выполнять весьма притягательную функцию, особенно если — в расчете на короткий период — предложение денег принимается за величину заданную.

Таким образом, «спрос на деньги» определяется как количество платежных средств, которые различным



Р и с. 13

оперирующим на рынке экономическим агентам требуется держать в *ликвидной форме*, т. е. в *банковских билетах и вкладах, подлежащих оплате по предъявлению*. Следовательно, отдается предпочтение ликвидности. Спрос на деньги обуславливается следующими мотивами: 1) необходимость «совершения сделок»: деньги приходится держать как доход с тем, чтобы можно было расходовать их постепенно, а также как ликвидный фонд для коммерческих целей; 2) необходимость в «мерах предосторожности»: иметь ликвидные фонды требуется, чтобы использовать их либо на непредвиденные нужды личного характера, либо для непредусмотренных выгодных закупок; 3) нужды «спекулятивного

характера», т. е. чтобы иметь возможность в любой момент совершать представляющиеся выгодными операции по вложению капитала в ценные бумаги.

«Спрос на деньги», как мы уже видели, конечно, функция дохода, т. е. он зависит от уровня дохода. Однако в то время, как спрос на потребительские товары и средства производства зависит исключительно от уровня дохода, в данном случае значительное влияние на спрос оказывает изменение процентной ставки. Деньги постоянно конкурируют с ценными бумагами. Преимущество денег заключается в их стабильной цене, но, с другой стороны, они не приносят процентов. Ценные же бумаги приносят процент, но их цена изменчива. Отсюда вытекает, что превращение денег в ценные бумаги зависит от процента, который они приносят. Если процентная ставка очень низка, нет надобности менять деньги на ценные бумаги. Вот почему процент влияет на «предпочтение ликвидности», или, иначе говоря, на денежный спрос.

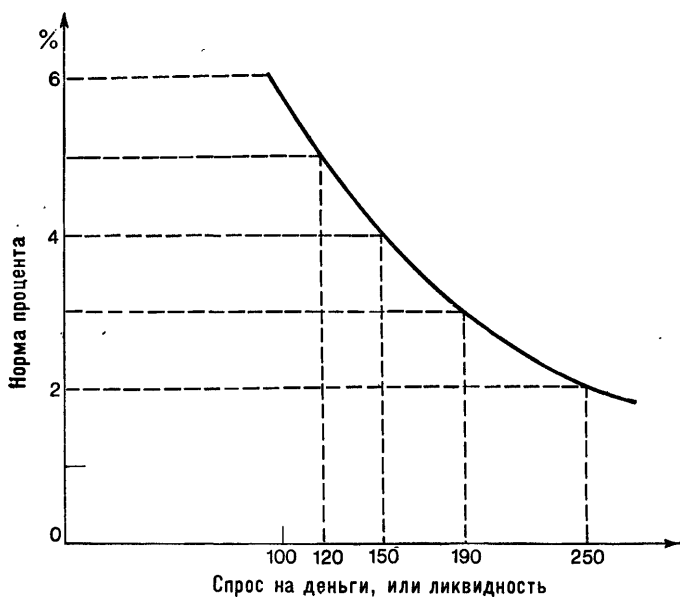
Таким образом, «предпочтение ликвидности» всегда зависит от дохода, от социальной структуры, от существующих условий оплаты товаров и, следовательно, от развития банковской системы; однако если спрос на деньги связан со спекулятивными целями, то «предпочтение ликвидности» зависит, конечно, также и от уровня процента, и от имеющихся прогнозов по поводу курса (или цены) ценных бумаг, а этот курс, как известно, в свою очередь, зависит от ставки процента, которая складывается на рынке, по сравнению с процентом, установленным в момент выпуска данной ценной бумаги. Понятно, чем ниже ставка процента, тем сильнее стимул держать деньги в ликвидной форме, а чем она выше, тем целесообразнее вложить деньги в ценные бумаги, т. е. приобрести эти ценные бумаги.

В качестве примера, абстрагируясь от уровня дохода, который мы можем рассматривать как заданную постоянную величину, можно изобразить спрос на деньги как функцию нормы процента в виде следующей формулы:  $M$  (спрос на деньги)  $= L(i)$ , где  $L$  — «ликвидность»; в сущности кривая денежного спроса, или предпочтения ликвидности, представляет собой два аспекта одного и того же явления.

Предположим, что процентная ставка равна 6% и этой ставке соответствует предпочтение ликвидности, принимаемое за 100; если ставка — 5%, ликвидность — 120; если 4%, ликвидность 150; если 3%, ликвидность 190; ставке в 2% соответствует ликвидность 250.

Таким образом получим следующую кривую (см. рис. 14).

Мы видим, что при крайне низком проценте спрос на деньги становится почти неограниченным, настолько, что создается положение, получившее название «ловушки ликвидности». Другими словами, при крайне низком уровне процента поглощается и держится в лик-



Р и с. 14

видной форме любое количество денег, которое высвобождается в результате каких-либо сделок, а спрос на деньги становится необычно эластичным. Яркую иллюстрацию этого явления читатель может найти в приложении Казарозы.



Если норма процента, которая регулируется финансовыми властями, превращается таким образом в независимую переменную и оказывает столь сильное воздействие на ликвидность, а следовательно, и на денежный спрос, и (как мы уже видели в т. I, гл. 26) также на цены, то становится еще более ясным, какое важное влияние она оказывает на капиталовложения. Например, мне будет выгодно инвестировать капитал только в том случае, если норма процента будет ниже 10%, и чем она ниже, тем выше будет норма получаемой мною прибыли, поскольку цена, уплаченная за капитал, будет ниже.

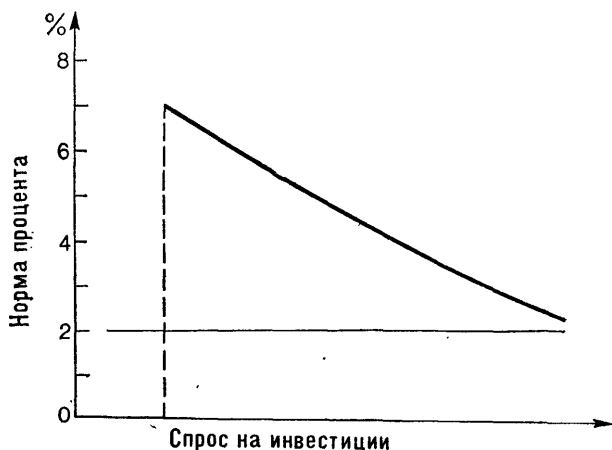


Рис. 15

Таким образом, если мы отложим на осях координат различные нормы процента, например 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2 (конечно, при постоянной величине дохода), то получим спрос на инвестиции в виде кривой нижеследующего типа (см. рис. 15).

Если рассуждать, основываясь на «ожиданиях», или «предположениях», и исходить из соответствующей действительности предпосылки, что решения о капиталовложениях будут приниматься экономическими агентами, отличными от тех, которые принимают решение «сберегать» деньги, то придется прийти к заключению, что

сбережение, намеченное заранее, совпадает с инвестициями, намеченными заранее, только случайно. Мы отвергаем допущение о свободе воли инвестора и «накопителя», которое выражает крайне субъективистский подход, поскольку полагаем, что в процессе инвестирования доминирующее значение имеют объективные причины, а экономическому агенту оставляется очень незначительная свобода выбора. Однако, несомненно, какая-то свобода действий существует, особенно в настоящее время, когда имеет место столь сильный рост денежного богатства и существует значительное количество владельцев так называемых «чистых сбережений», или *рантье*. Точно так же очевидно, что для определения колебаний уровня процента в течение *короткого*, а не длительного *периода* (в долгосрочном плане капиталовложения всегда остаются обусловленными размером созданной прибавочной стоимости, которая должна быть инвестирована в силу объективной необходимости) побудительные мотивы субъективного порядка, исследованные кейнсианской школой, при капиталистических отношениях имеют свое значение.

Таким образом, звеном, объединяющим оба аспекта проблемы сбережение — инвестирование, по-прежнему остается *норма процента*, хотя считается, что ее влияние проявляется иным образом. Мы уже видели, что сбережение по существу есть функция дохода, даже если на него влияет норма процента, между тем как инвестирование находится в более прямой зависимости от нормы процента.

Утверждается даже, что можно рассматривать инвестиции как величину, не зависящую от уровня дохода, т. е. постоянную в течение короткого периода и заданную заранее решениями предпринимателей. На графике это изображено отрезком прямой, параллельным оси абсцисс. Этот отрезок пересечется с кривой сбережения, которое, как уже было сказано, увеличивается по мере увеличения дохода. Точка пересечения будет точкой равновесия, где имеет место совпадение между предположенным сбережением — инвестированием, т. е. инвестированием, заданным заранее, и сбережением — инвестированием, фактически осуществленным. Используя данные предыдущих примеров, мы можем следующим образом воспроизвести это явление (см. рис. 16).

При доходе 300 сбережение составляет 55, инвестиции, фактически осуществленные, должны быть по необходимости равными сбережению, т. е. 55, тогда как превентивно намеченные инвестиции составляют 75. Возникает разрыв. Инвесторы не достигли равновесия, поскольку их капиталовложения оказались меньше, чем намечалось. При доходе 400 картина обратная: т. е. сбережение составляет 100, а поскольку дано равенство между фактическим сбережением и инвестициями, последние также составят 100, в отличие от намеченных 75. Таким образом, равновесия снова нет.

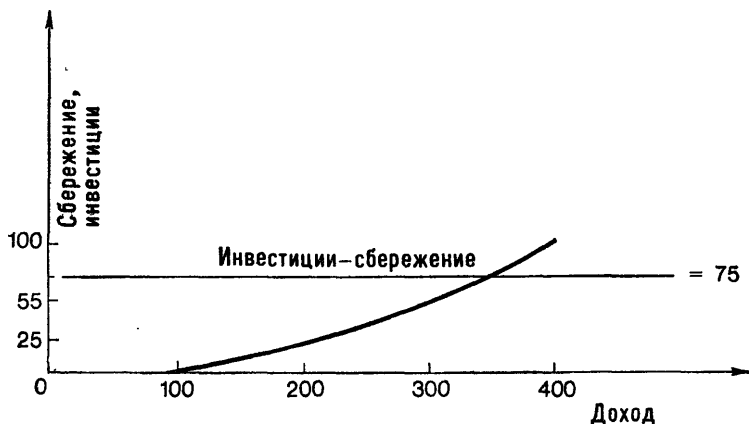


Рис. 16

Равновесие достигнуто (см. рис. 16) при доходе 350, когда сбережение в размере 75 соответствует инвестициям 75.

Этот пример, надеюсь, не только разъясняет концепцию, как таковую, но и показывает, какое влияние может оказывать действие денежного механизма через ссудный процент, который представляет собой наиболее важную связь между реальным и денежным аспектом образования дохода.

Новейшая экономическая теория, восстановив в своих построениях изложенную нами идею Маркса (даже не зная, что она принадлежала Марксу, а потому не упоминая об этом) и развив анализ шведской школы и того же Кейнса, признала существование следующих фактов:

1) экономические субъекты, осуществляющие *инвестиции*, т. е. капиталисты, — вовсе не те, кто «сберегает»;

2) поэтому решения о сбережении не обязательно совпадают с решениями о капиталовложении;

3) решения, принятые *заранее* как в отношении сбережения, так и в отношении капиталовложения, могут отличаться и от сбережения, и от капиталовложения, осуществленных *фактически*; иными словами, обе эти акции в размерах, которые намечались предварительно, могут не уравнивать друг друга.

Спрашивается, что же должно произойти с процентной ставкой для восстановления равновесия?

Как бы ни хотелось некоторым экономистам исказить суть дела, опровергнуть категорию прибыли, при попытке серьезно анализировать феномен, который лежит в истоке экономического развития, т. е. капиталовложения, первое, с чем приходится сталкиваться, это всегда *норма прибыли*, которую предполагают получить в течение срока функционирования инвестированного капитала. С точки зрения капиталиста, можно, следуя теории Кейнса, определить действительную величину всех поступлений, которые предполагается получить в результате вложения капитала, т. е. определить так называемую *норму ожидаемой или предполагаемой прибыли*, которая обычно обозначается буквой *r*. Иначе говоря, отдачу капитала определяют путем капитализации ряда ожидаемых годовых поступлений и полученную сумму сопоставляют с величиной инвестиций. Если полученная величина будет выше, то инвестирование осуществляют, в противном случае от него отказываются. Здесь сразу же выявляется значение в условиях денежной экономики нормы процента для определения как размера дохода, получаемого от капиталовложения, так и величины затрат, которые приходится нести для приобретения средств производства.

Конечно, буржуазные экономисты, исходя из субъективистской точки зрения, утверждают, что нет никакой разницы, обладает ли уже инвестор необходимой суммой для покупки средств производства или, в отличие от того, берет ее в долг. Так или иначе, он всегда будет исчислять будущую стоимость, исходя из действующей в данный момент нормы процента: т. е. для того, чтобы

капиталовложение было осуществлено, оно должно отвечать все тому же условию:  $r$  должно быть больше  $i$  нормы процента. Кейнс определил понятие  $r$  как предельную эффективность капитала<sup>1</sup>. Это понятие учитывает очень важный, особенно в современных условиях, фактор *времени*, а также денежный аспект проблемы, но содержанием категории остается классическая категория прибыли, которую надеются получить или которая исчислена заранее. В самом деле, акцентирование *субъективного* аспекта, присущее новейшей теории, не отвечает действительному положению вещей, которое показывает нам глубоко закономерный, объективный характер капиталовложений на предприятиях. Но, несомненно, нельзя отрицать, что «спрос на инвестиции», особенно в условиях конъюнктурных колебаний или применительно к короткому периоду, зависит от нормы процента. И, следовательно, чем норма процента ниже, тем больше такой спрос.

Таким образом, если норма прибыли, которую я предполагаю получить, составляет 10% от инвестированного капитала, то понятно, я могу осуществить капиталовложение только в том случае, если ссудный процент будет ниже 10%. Но я должен буду учитывать не только это, а также возможные изменения нормы процента в будущем, так как если я предвижу, что норма процента понизится, то должен также принять во внимание, что будущие инвесторы окажутся в благоприятном положении и смогут вкладывать свои капиталы также и при более низком проценте прибыли.

Кроме того, если исходить из предпосылки, что доходы показывают тенденцию к понижению, то значит предельная эффективность капитала постепенно, по

---

<sup>1</sup> «Отношение между перспективной выгодой капитального имущества и ценой его предложения или восстановительной стоимостью, т. е. отношение перспективной выгоды, обеспечиваемой одной добавочной единицей этого вида капитальных благ, к издержкам производства такой единицы, представляет *предельную эффективность капитала* этого рода. Более точно я определяю предельную эффективность капитала, как равную тому учетному проценту, который как раз сравнял бы нынешнюю стоимость ряда ожидаемых к получению от данного капитального имущества, в течение срока его службы, годовых доходов с ценой его предложения», где денежная форма имеет тенденцию слиться с реальным аспектом и укрепить его. — Дж. М. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*, стр. 127.

мере увеличения инвестиций, снижается, в силу чего дополнительные инвестиции до определенного момента могут иметь место лишь при более низких ставках процента.

Для большей ясности приведем две гипотезы о предельной эффективности капитала при данных объемах инвестиций.

Таблица 15

Объем инвестиций (в млрд. лир)	Предельная эффективность капитала (в %)		Объем инвестиций (в млрд. лир)	Предельная эффективность капитала (в %)	
	I	II		I	II
500	9	9	2000	6	5,8
1000	8	7,5	2500	5	5,5
1500	7	6,5	3000	4	5

Если рыночная норма процента составляет 6%, то в первом и во втором случае инвестиции могут осуществляться в пределах до 1500 млрд. Если же ставка процента понизится до 4%, то инвестиции могут осуществляться в пределах до 2500 млрд. в первом случае и до 3000 млрд. во втором.

Это основной пункт для понимания равновесия между сбережением и инвестированием и функции нормы процента в современной экономической теории.

## СИСТЕМА КЕЙНСА

## Общие аспекты

Характеристика различных инструментов анализа и отдельных понятий, с которыми мы познакомили читателя, поможет ему, как мы надеемся, понять теоретическую систему Кейнса и его школы как в ее реальном, политическом, т. е. классовом, значении, так и в ее логическом построении и получить таким образом более ясное представление об экономических явлениях в эпоху империализма. Если рассматривать проблему с экономической и политической точек зрения, то отправным пунктом, также и у Кейнса, является признание — а в 30-е годы и не могло быть иначе — постоянного неравновесия в капиталистической системе. Было признано, что «полная занятость» факторов производства и в этом смысле равновесие — случай исключительный и что вместо автоматического возврата к равновесию происходит скорее нагромождение многочисленных факторов, создающих неравновесие, или, как теперь говорят, возникают кумулятивные эффекты. Если даже и не принимать марксистского объяснения этих новых процессов, основанного на законе тенденции нормы прибыли к понижению, то все же приходилось признать, что в развитых капиталистических странах (какими были Англия и Соединенные Штаты Америки) имело место относительное ослабление побуждения к капиталовложениям (*inducement to invest*) и склонности к потреблению (*propensity to consume*), что ведет к сокращению совокупного спроса и к неполной занятости для всех факторов производства.

Эффективный спрос, как уже говорилось, определяется долей дохода, израсходованной на потребление и на инвестиции. Он зависит от вышеупомянутых при-

чин, причем за основу принимается уровень ожидаемого дохода. Если «эффективный спрос» ниже уровня национального дохода, то это значит, что часть национального дохода находится в неподвижном состоянии или осела в сокровище. По сути дела, это значит, что существует сбережение, которое может быть обращено в реальные инвестиции или использовано для потребления<sup>1</sup>.

Этот анализ явно приводит к выводу, что для восстановления равновесия или поддержания его в условиях *полной занятости* — когда, также и по мнению Кейнса, вновь обретает силу теоретическое построение классической экономической школы (в том смысле, какой придает ему Кейнс, называя без ложной скромности классическую школу предшествующей его школе!) — требуется координированное вмешательство государства<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> «Отсюда следует, что при данной величине того, что мы будем называть склонностью общества к потреблению (что зависит, как мы видим, от суммы дохода и от его распределения. — А. П.), уровень равновесия занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет побуждения ни расширять, ни сокращать занятость, будет зависеть от величины текущих инвестиций. В свою очередь величина текущих инвестиций зависит от того, что мы будем называть побуждением инвестировать, а побуждение инвестировать, как будет установлено, находится в зависимости от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска». — Дж. М. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*, стр. 26—27.

<sup>2</sup> «Наша критика общепринятой классической экономической теории заключалась не столько в отыскании логических изъянов ее анализа, сколько в установлении того факта, что ее молчаливые предположения редко или даже никогда не бывают удовлетворены и что она не может разрешить экономических проблем конкретного мира. Но если наша система централизованного контроля приведет к установлению общего объема производства, настолько близкого к полной занятости, насколько это вообще возможно, то с этого момента классическая теория вновь приобретает силу. Если принять объем продукции за величину данную, т. е. определяемую силами, лежащими вне классической схемы мышления, тогда не окажется возражений против классического анализа способа, посредством которого частные эгоистические интересы определяют, что именно должно быть произведено, в каких пропорциях нужно для этого соединить факторы производства и как распределить между ними стоимость окончательного продукта. Опять-таки, если мы уже разрешили другим способом проблему бережливости, то не будет возражений против новейшей



Как уже отмечалось, это первое теоретическое осмысление государственно-монополистического капитализма с позиций буржуазии<sup>1</sup>.

Согласно теории Кейнса, государство может поддерживать расходы и инвестиции на уровне равновесия, воздействуя на инвестиции либо путем регулирования уровня процента посредством соответствующей денежной и кредитной политики, либо осуществляя контроль, правда не вполне ясно определенный, над формами инвестиций, либо вкладывая свои средства в общественные работы или другие предприятия. Оно также может регулировать *склонность к потреблению*, увеличивая покупательную способность наиболее бедных слоев населения посредством пенсий и налоговой системы, которая облегчала бы налоговое бремя для тех, кто имеет минимальные доходы и не делает сбережений. Если принять во внимание все те понятия, о которых речь шла выше, то содержание регулирования становится более ясным.

Кейнс вновь, но уже в другой форме выдвигает поставленную Рикардо проблему поддержания нормы прибыли (которая, по существу, представляет собой *побуждение к инвестированию*) в эпоху, когда по причинам, которые предвидел Маркс, норма прибыли снизилась и упала до низкого уровня. Именно поэтому также и проблему классического антагонизма между прибылью и заработной платой Кейнс разрешает в пользу прибыли в ущерб заработной плате с помощью нового оружия денежного регулирования — известного расхождения между номинальной и реальной заработной платой и дает совет урезать реальную заработную плату посредством денежных манипуляций<sup>2</sup>.

---

классической теории в отношении степени совместимости между собой частных и общественных выгод в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Таким образом, помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, имеется не больше оснований для социализации экономической жизни, чем когда-либо раньше». — Дж. М. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*, стр. 365—366.

<sup>1</sup> Rafelski, Zur Kritik an der Keynes'schen Theorie, в: «Geld und Kredit», Berlin, 1958.

<sup>2</sup> «Предположим на момент, что рабочие не согласны работать за более низкую денежную заработную плату и что понижение суще-

С другой стороны, развивается новый антагонизм между уровнем ссудного процента и прибылью, о чем мы уже говорили. В классической экономической теории этот вопрос не возникал, поскольку увеличение ликвидных денежных средств, предназначенных для ссуды или сбережения, влекло за собой падение уровня процента и в результате стимулировало инвестиции при данном уровне прибыли.

Мы уже видели, что в условиях империализма, т. е. монополистического капитализма, указанное явление не развивается с такой легкостью, как потому, что норма процента зависит от финансовой деятельности правительства и центральных банков, так и потому, что необходимо учитывать *предпочтение ликвидности* (liquidity preference), т. е. стремление владельцев сбере-

---

ствующего уровня денежной заработной платы повело бы — в форме стачек и другим путем — к уходу с рынка труда ныне занятых рабочих. Следует ли отсюда, что существующий уровень реальной заработной платы точно измеряет предельную тяжесть труда? Не обязательно. Потому что, хотя сокращение существующей денежной заработной платы повело бы к уходу рабочих, отсюда еще не следует, что падение ценности существующей денежной заработной платы, выраженной в товарах рабочего потребления, оказало бы такое же действие, если бы оно явилось результатом роста цен этих товаров. Другими словами, возможен случай, когда рабочие, поскольку речь идет об определенных границах, требуют минимума денежной заработной платы, а не минимума реальной заработной платы».

«Рабочие обычно противятся сокращению денежной заработной платы, но они не прекращают работы всякий раз, как поднимаются цены товаров рабочего потребления. Иногда говорят, что со стороны рабочих не логично противиться понижению денежной заработной платы и не противиться понижению реальной заработной платы. По основаниям, изложенным ниже... это может быть и не столь уже нелогично, как кажется с первого взгляда. Как мы увидим дальше, к счастью, дело обстоит именно так. Но логично оно или нет, опыт показывает, что фактически поведение рабочих именно таково».

«Поскольку сокращение денежной заработной платы всегда выгодно отдельному предпринимателю или отдельной отрасли промышленности, то и общее сокращение (хотя в действительности его влияние совсем другое) может вызвать оптимистическое настроение среди предпринимателей, помочь этим сломить порочный круг неосновательно пессимистических оценок предельной эффективности капитала и обеспечить возврат к более нормальным расчетам на будущее». — Дж. М. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*, стр. 6—7, 255.

жений сохранять их в различных денежных формах. Отсюда маневрирование денежным обращением, направленное против рантье, в целях осуществления политики «дешевых денег» (или капиталов).

В заключение следует сказать, что равновесие может быть восстановлено вмешательством в общие экономические сферы: потребление — сбережение — инвестирование. Регулируя денежное обращение и снижая реальную заработную плату (которую трудно сократить в номинальном выражении), можно повысить норму прибыли или приостановить ее падение, что способствует достижению полной занятости и росту совокупного валового дохода. С другой стороны, за счет социальных расходов, субсидий, государственных инвестиций государство стимулирует спрос, который позволяет формировать покупательную способность и занятость, и позволяет тем самым выжить с помощью государственного кислорода тем рантье, тем мелким производителям, тем трудящимся, которые задыхаются в условиях монополистической концентрации денежного регулирования. Таким способом стимулируется склонность к потреблению, которое без этого является недостаточным для сбыта по прибыльным ценам совокупного продукта.

Поскольку цели сформулированы таким образом, Кейнс в своем анализе концентрирует внимание на проблемах короткого периода и ясно говорит об этом (см. гл. 18 «Общей теории»), принимая в качестве заданных условий «искусность» и численность наличной рабочей силы, качество и количество имеющихся капитальных благ, существующий уровень техники, социальную структуру.

Иными словами, он стремится выяснить *применительно к существующей системе*, какие условия определяют уровень использования имеющегося производственного аппарата, как достичь максимального его использования и, следовательно, максимальной занятости. В этом анализе, изобилующем данными, почерпнутыми из его личного опыта и характерными для данной эпохи, Кейнс соединяет реальный аспект экономической ситуации с денежным, который, в пределах короткого периода времени, оказывает сильное влияние на реаль-

ный процесс в силу взаимосвязей между количеством денег и уровнем процентной ставки, которыми «маневрируют» финансовые власти.

## Теория занятости

Учитывая идеологические позиции, которые Кейнс открыто защищает, а также изложенные выше понятия (склонность к потреблению, мультипликатор и т. д.), представляется очевидным, что в его системе теория занятости и заработной платы занимает наиболее важное место и самым явным образом выражает классовый подход. Как известно, классическая теория утверждала, что в этой области экономической деятельности, как и во всякой другой, совершаются автоматические процессы, ведущие к максимальной занятости, коль скоро принимается гипотеза о существовании конкуренции и, следовательно, колебании цен, включая заработную плату. Кейнс подвергает критике — и обоснованно — эту позицию, которую отстаивал еще Пигу<sup>1</sup>, и с точки зрения теоретической логики, и с точки зрения ее реальных оснований.

Рассматривая проблему в теоретическом аспекте, Кейнс отмечает, что снижение заработной платы не оставляет неизменным совокупный спрос, поскольку для поддержания его на определенном уровне потребовалось бы одновременное понижение и других цен или же повышение уровня занятости. Однако ничего подобного не бывает даже в условиях гипотетического конкурентного рынка, а тем более в нынешнее время, на рынке олигополистическом.

Наоборот, представляется более вероятным — если бы трудящиеся согласились на снижение номинальной заработной платы, т. е. *цены* своей рабочей силы, — что начала бы действовать дефляционная спираль с последующим понижением совокупного, или эффективного, спроса и занятости. С другой стороны — и это практический аспект вопроса, — в современном обществе, где

---

<sup>1</sup> См.: A. C. Pigou, Theory of unemployment. На эту тему см. в приложении высказывания Казарозы.

существуют сильные рабочие организации, заработная плата в денежном выражении не опускается ниже достигнутого уровня, и Кейнс помнил, конечно, грандиозную забастовку 1926 г. в Англии. Таково фактическое положение, которое необходимо учитывать, так же как и трудность понижения других цен. И здесь Кейнс, как мы уже видели из его слов, приведенных в примечании, занимает классовую позицию. Рабочие представляют заработную плату в денежном выражении. Они хотят иметь определенный *денежный* заработок и не хотят, чтобы он уменьшался. Поэтому изменения в предложении труда зависят в большей степени от колебаний *денежной* заработной платы, нежели от изменений реальной заработной платы. Следовательно, предложение на рынке труда, как функция денежного заработка, тем больше, чем выше этот заработок.

Капиталисты, напротив, не страдают «денежной иллюзией», они озабочены «реальной заработной платой» и производительностью труда. Поэтому, конечно, их спрос на труд будет зависеть от общего уровня цен и от ожидаемой прибыли в денежном выражении, а следовательно, от совокупного спроса, но при этом будет приниматься в расчет главным образом *реальная производительность единицы труда*.

Таким образом, из теории занятости вытекает еще одно фундаментальное обоснование и еще одно теоретическое объяснение постепенной инфляции, которая, как мы видели, является характерной чертой современного империализма. Увеличение предложения денег со стороны органов, регулирующих денежное обращение (независимо от того, обуславливается ли это предложение возросшей «потребностью» в деньгах в результате предшествовавшего повышения общего уровня цен, или же является самостоятельным), уже само по себе представляет первый феномен, обусловленный ростом совокупного денежного дохода и, следовательно, цен. При такой ситуации отдельные экономические субъекты увеличат свои расходы и свою спекулятивную деятельность.

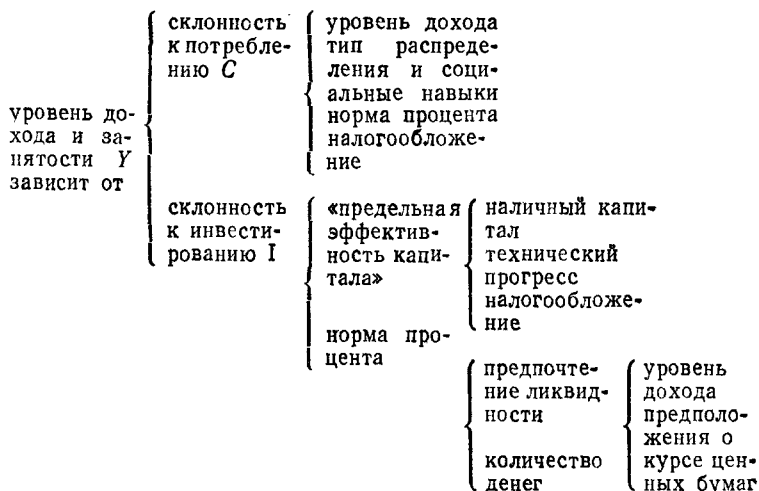
Затем, с повышением денежного дохода, появится тенденция к увеличению предложения труда и спроса на него, т.е. к увеличению занятости в обоих секторах —

в производстве средств потребления и в производстве инвестиционных товаров. Так представляется развитие в самом общем виде. Если же подходить к данному вопросу с точки зрения распределения, т. е. с классовых позиций, то окажется, что денежная иллюзия будет действовать в пользу капиталиста.

Итак, денежный сектор обретает притягательную силу, поскольку определяет одновременно денежный доход, процент и *совокупный спрос*. Увеличение же и распределение совокупного спроса является первым необходимым условием увеличения занятости. Если исходить из предпосылки о наличии *безработицы* — что соответствует фактическому положению вещей, — то получится, что экономическое равновесие на рынке образуется в условиях неполной занятости и что уровень реального дохода зависит не от производственной мощности, а от величины *совокупного спроса, который становится таким образом действительной детерминантой национального дохода*.

В соответствии с этой теоретической позицией строится модель стимуляторов, исходным пунктом которой становится совокупный спрос: вмешательство в национальную экономику с тем, чтобы восстановить в ней равновесие в условиях полной занятости, должно начинаться с процесса потребления. Таков основной тезис, даже если Кейнс не исключает целесообразности «национализации», т. е. вмешательства в сферу предложения благ. Конечно, предложенная Кейнсом форма государственного вмешательства в экономику более всего отвечает интересам монополистического капитала, поскольку, как уже говорилось, когда речь шла о государственно-монополистическом капитализме, вмешательство с целью увеличения совокупного спроса стимулирует процесс развития, но не изменяет его законов. Оно благоприятствует в динамическом плане повышению или поддержанию нормы прибыли, не затрагивая законы и логику системы, ключевые позиции господствующих классов. Этот вывод не может быть опровергнут положениями так называемых левых кейнсианцев, которые, не выходя за рамки системы, неизбежно остаются пленниками ее логики.

На основании изложенного можно представить в упрощенном виде общую схему системы Кейнса.



Таким образом, доход = стоимости продукта = потреблению плюс инвестиции, т. е.  $Y = S + I$ ; сбережение = доходу минус потребление:  $S = Y - C$ ; сбережение равно инвестициям, по фактическому итогу, ex post — всегда, а в случае равновесия и по предварительным наметкам, ex ante, т. е.  $s = i$ .

Следовательно, систему, или модель, Кейнса можно изложить в виде следующих положений:

$$1) M = lPy + L(r).$$

Эта формула символически выражает «количественную теорию» денег. Она заметно отличается от классической модели, которую можно представить формулой  $M = lPy$ . То есть в классической модели деньги ( $l$ ) принимаются только как «средство обмена»: они должны обслуживать обмен (и по этой причине они «нейтральны»). Классическая формула выводит количество денег из уровня цен ( $P$ ) и объема совокупного продукта ( $Y$ ). Кейнс добавляет спрос на деньги для спекулятивных целей [ $L(r)$ ], который является функцией нормы процента и поэтому при очень низкой процентной ставке может быть неограниченным (ловушка для ликвидности).

и создавать таким образом несоответствие между сбережением и инвестированием.

$$2) Y = Y(N).$$

Это выражение показывает, что совокупный продукт является функцией занятости ( $N$ ). Эта функция не отличается от функции, выведенной экономистами до Кейнса; известно, что такая функция увеличивается менее, чем пропорционально в силу известного закона (*gebus sic stantibus*) понижения доходов.

$$3) \frac{\Delta Y}{\Delta N} = \frac{W}{P}.$$

Также и эта формула, равнозначная формуле в классической модели, выражает условие максимизации прибыли: реальная заработная плата  $\frac{W}{P}$  равна предельному продукту труда  $\frac{\Delta Y}{\Delta N}$ .

4) С точки зрения Кейнса, заработная плата в денежной форме не опускается ниже достигнутого уровня, и размер ее — величина автономная. Если даже заработная плата «равна предельному продукту труда», как утверждала классическая теория, имея в виду ее устойчивость в отношении нижнего уровня, все же она может быть как денежная и номинальная заработная плата символически представлена скорее в виде равенства  $W = W$ , чем формулой, принятой докейнсианской школой, т. е.  $N = N\left(\frac{W}{P}\right)$ , которая выражает предложение труда как функцию реальной заработной платы  $\frac{W}{P}$ .

5) По теории Кейнса, сбережение является, так же как и потребление, функцией дохода, а не нормы процента; поэтому  $S = S(Y)$ , между тем как, согласно теории докейнсианской школы, сбережение было функцией нормы процента, т. е.  $S = S(r)$ .

6) Также и с точки зрения Кейнса, инвестиции являются функцией нормы процента, т. е.  $i = i(r)$ , как об этом определенно заявляли докейнсианцы, хотя Кейнс и считал, что решения об инвестировании обусловлены многими другими соображениями.

Наконец, сохраняется равенство  $S = I$ , т. е. сбережения равны инвестициям, как равенство фактических



(ex post) и намеченных заранее (ex ante) величин только в случае полной занятости; в других случаях это равенство может означать равновесие на уровне неполной занятости.

### Другие экономисты-монетаристы

Система Кейнса, взятая в целом, была критически переработана в некоторых частях и заново изложена многими экономистами (в числе которых назовем Клейна, Модильяни, Хансена, Хикса, Мида и Харрода). Что же касается предпосылок, положенных в основу теории Кейнса, то они были подвергнуты критике такими экономистами, как Патинкин, которые попытались вновь утвердить концепцию докейнсианских экономистов о саморегуляторах рыночной экономики (особенно благодаря эффекту Пигу, или эффекту фактического баланса — real balance effect). Упоминание об этом читатель найдет в приложении Казарозы \*.

Не следует забывать, что хотя Кейнс оставил наиболее рельефный след в истории экономической мысли, другие экономисты, исходившие из других предпосылок, также внесли свой вклад в объяснение связей между реальным аспектом экономической деятельности и ее денежным аспектом, — связей, которые положены в основу всех эконометрических моделей макроэкономики. Любая доктрина или теория есть не что иное, как отражение в сознании изменений, происходящих в реальной действительности, т. е. осмысление внутренней связи, объединяющей эти изменения. С другой стороны, теория всегда выступает как руководство в экономической политике, которая ведет к новым преобразованиям действительности.

Как мы уже видели, отправным пунктом для такого критического понимания действительности для всех экономистов, а не только для Кейнса являлась проблема «полной занятости», так как эта проблема была в то время самой острой. Именно из нее исходил Кейнс в своем исследовании и на ней базировались конкретная экономическая политика, известная под названием нового курса в США, и новая концепция финансовой деятельности, которую впервые в полном виде изложил Хансен<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: A. Hansen, Fiscal Policy and Business Cycles, N. Y., Norton, 1951.

Но экономическая неустойчивость, кризисы и сама безработица могли иметь другие первопричины, в том числе денежного характера. Так, анализ воздействия инфляции, денег, «созданных» банками, дискуссии по вопросам ликвидности и процента, т. е. в сущности об экономических отношениях, присущих капитализму на стадии империализма, были другими отправными пунктами, избранными видными экономистами для осмысления сложившегося реального положения вещей. Поэтому не лишне упомянуть здесь о работах наиболее известных из них.

### Исследование инфляции

Некоторые экономисты, непосредственно наблюдавшие инфляцию, провели интересные исследования тех явлений перемещения богатств и изменения спроса, которые имели место в период инфляции.

Некоторые из этих работ — если их правильно истолковать в соответствии с марксистскими схемами расширенного воспроизводства — отражают в основном действительное положение вещей. Таково, например, рассуждение Хайека в его работе «Цены и производство» — *Preise und Produktion*, появившейся впервые на немецком языке в 1931 г. и изданной затем в Лондоне на английском языке («*Prices and Production*», Routledge, 1936). Он говорит, что «общественный продукт подразделяется на товары потребления и товары для производителей, непосредственно или косвенно используемые для производства потребительских товаров и включающие... подлинники факторы производства, оборудование... полуфабрикаты» и, наконец, промежуточные товары, т. е. «товары для производителей, которые не являются по своему характеру средствами производства, а стоят между такими средствами и потребительскими товарами». Процесс капиталистического производства основан на производстве товаров для предполагаемого будущего потребления, но осуществлять его имеет смысл лишь в том случае, если по завершении производственного процесса достигается уровень прибыли, который признан достаточным. Если производственный процесс растягивается на несколько производственных этапов, начиная

с производства первичного продукта до производства конечного продукта, то получается большее количество потребляемых товаров. Другими словами, *с увеличением времени производства* удлиняется производственный процесс, изменяется техническая структура производства. Но это означает переход к потреблению товарного капитала, воплощенного в промежуточных товарах, которые могли бы также стать товарами непосредственного потребления. Следовательно, структура производства подвергается постоянным изменениям, к которым побуждают изменения в уровне цен и распределение дополнительных количеств денег, появляющихся в обращении. В условиях инфляции наибольшая часть этих денег поглощается капиталистами-предпринимателями, которые снижают реальные издержки своей продукции и надеются на повышение цен, что побуждает их увеличивать инвестиции и удлинять производственный процесс. Для поведения капиталиста, конечно, имеет значение также и процентная ставка, поскольку она является не только составной частью издержек, но и одним из элементов, определяющих спрос на факторы производства, необходимые для изготовления промежуточных товаров. И хотя Хайек в своем анализе стремился доказать целесообразность «нейтральной» роли денег, он пришел к признанию большого влияния денежного фактора на ход производства.

**Дискуссии о ликвидности и норме процента  
среди экономистов, не принадлежащих  
к кейнсианской школе**

В то же самое время очень большое развитие получили исследования и дискуссии о стоимости денег, о «ликвидности» и значении нормы процента, которые, как мы уже упоминали, проводились особенно экономистами шведской школы еще в начале века.

Что касается нормы процента, то она все больше рассматривалась как *уровень процента на деньги*, который устанавливается органами, регулирующими денежное обращение. Одновременно теория все более склоняется к тому, чтобы рассматривать процесс капиталообразования отдельно от явления индивидуального сбережения.

Другими словами, с еще большей активностью возобновляется теоретическая дискуссия о денежной теории в самых общих ее аспектах.

Здесь мы считаем полезным коснуться некоторых наиболее важных тезисов, выдвинутых в процессе дискуссии, поскольку они были положены в основу новейших концепций.

Мы уже говорили, что до тех пор, пока деньги считались только формой выражения экономических явлений (точка зрения классиков и неоклассиков), денежная теория объясняла лишь, как воздействует мультиплицирующий фактор на относительные цены, определяемые экономическим равновесием; эти относительные цены, таким образом, преобразовывались в абсолютные денежные цены<sup>1</sup>. Например, если литр вина обменивается на кусок хлеба весом 2 кг, а литр вина стоит 200 лир, то мультипликационный фактор составляет 200, а хлеб стоит 100 лир за 1 кг.

При таком рассуждении деньги оказываются величиной нейтральной в том смысле, что они не влияют на равновесие обменов. Разрыв с этой позицией, как мы уже упоминали, наступил в эпоху империализма, когда изменилось действительное положение вещей. Деньги не являются уже больше нейтральными, они уже не представляют собой лишь форму выражения, а приобретают активную функцию в экономическом равновесии. Эта позиция, как общепризнано, ведет свое начало от Викселля, о концепции которого мы уже упоминали. Нам известно, что еще до того Маркс разработал положения собственной денежной теории, признанные теперь в высшей степени современными даже многими буржуазными экономистами<sup>2</sup>.

Обратимся вновь к взглядам Викселля, уже изложенным в общих чертах\*.

Виксель задолго до Кейнса выступил против двух основных пунктов господствующей теории: закона Сэя и мнения, что существующие рыночные цены являются верным денежным выражением относительных цен, —

---

<sup>1</sup> См.: G. Myrdal, *L'équilibre monétaire*, Paris, Librairie de M'dicis, 1950, p. 28.

<sup>2</sup> См.: J. Robinson, *An Essay on Marxian Economics*, London, Mc Millan, 1951.

воззрений, разработанных теорией экономического равновесия. Его рассуждение сводится к следующему: если при определенной ситуации некоторые цены изменяются, то причину такого изменения приписывают увеличению или уменьшению предложения и спроса. Если все цены изменяются — предположим, в сторону увеличения, — то это означает, что повысился уровень цен, и такое явление можно объяснить либо увеличением спроса на товары, либо уменьшением предложения товаров. Однако такое рассуждение вступает в противоречие с равновесием, которое постулирует закон сбыта Сэя: согласно этому закону, нарушение равновесия между спросом и предложением несовместимо с равновесием, на котором основан закон сбыта. Однако — и в этом основная проблема — такое нарушение представляет собой важный феномен в капиталистической экономике и стержень всех теорий перепроизводства и недопотребления.

При такой постановке вопроса было необходимо, как это сделал Кейнс, подвергнуть изучению валовой национальный доход, в котором выделяются доля сбережения и доля, предназначенная для потребления, и валовой национальный продукт, который подразделяется на инвестиционные товары (средства производства, подразделение I по Марксу) и потребительские товары (подразделение II по Марксу).

Неизбежным выводом из такого анализа явилось признание того, что доля сбереженного дохода не определяется теми же лицами, которые принимают решения о капиталовложениях, и, следовательно, всегда может иметь место неравновесие между спросом и предложением всех товаров, а также могут выявиться изменения в отношениях между двумя коррелятивно связанными парами экономических категорий: сбережение — потребление и инвестиционные товары — потребительские товары.

Объяснение такого неравновесия Викселль находит, как мы уже сказали, в сопоставлении поведения двух величин: банковской нормы процента и естественной нормы процента, которая соответствует предельной физической эффективности инвестиций: если снижается первая норма процента, начинается кумулятивный процесс роста продукции; если идет на снижение вторая норма, приводится в движение кумулятивный процесс

спада производства. Если обе нормы равны, сохраняется денежное равновесие и деньги становятся величиной нейтральной.

Денежное равновесие не испытывает никаких осложнений, вызываемых импульсами, которые экономическая система может получить от воздействий первичного характера (технические новшества, новые рынки, перемещение доходов и т. д.) или в результате циклического процесса, и, следовательно, может иметь место равенство обеих норм даже в фазе депрессии; уровень процента, при котором достигается равновесие, называется «нормальной процентной ставкой». С точки зрения Викселя, нормальной процентной ставкой является та, которая совпадает с предельной эффективностью реального капитала, обеспечивает равновесие между спросом и предложением капитала и стабильный уровень цен.

Мюрдаль, принадлежащий к шведской школе, доказал, что первое и второе условия совместимы, а третье — нет, и изменил формулировку совместимых условий, придав ей больше конкретности<sup>1</sup>.

Что же показал Мюрдаль?

Наиболее важной проблемой денежной теории Мюрдаль считает проблему предварительных исчислений, и этот его тезис вошел частично в исследование Кейнса. Суть его рассуждения заключается в том, что на основе предположений и фирменных планов (на стадии, которую он называет предварительной, *ex ante*) намечаются экономические акции (капиталовложения, определение количества продукции и т. д.), однако в процессе осуществления они претерпевают изменения, и, следовательно, экономическая ситуация в момент завершения операций (который он называет стадией фактического результата, *ex post*) может оказаться, и в большинстве случаев оказывается, отличающейся от предположений. Норма процента имеет решающее значение, когда в данное время производится оценка будущих величин капитала и прибылей. Эта схема, примененная к отношению между сбережениями и инвестициями, позволяет предположить, что эти величины будут различны на стадии предварительных расчетов, тогда как на результативной стадии

---

<sup>1</sup> См.: G. M y r d a l, L'équilibre monétaire.

они должны всегда совпадать: разница покрывается непредвиденными прибылями или убытками.

Например, если для какого-либо общества на стадии предварительных расчетов предполагаются: доход, равный 100, потребление — 60, сбережения — 40 и инвестиции — 50, то к моменту выявления фактических результатов либо доход достигает 110 и сбережения 50 в силу непредвиденных прибылей, либо инвестиции снижаются до 40; следовательно, во всяком случае, к моменту подсчета фактических результатов сбережение должно быть равно инвестициям. Если же равенство задано заранее, *ex ante*, то следует допустить существование денежного равновесия, которое должно быть подтверждено или опровергнуто конкретным развитием процесса в период, к которому относились предположительные расчеты. По поводу такого денежного равновесия тот же Мюрдаль предупреждает, что оно имеет значение совершенно не то, что общее экономическое равновесие, поскольку в отличие от последнего:

- не может рассматриваться таким положением, к которому стремится экономическая система; более того, это положение неустойчиво, и, если выявляется отклонение, последнее дает динамический толчок системе, постоянно сдвигая ее на новые позиции (т. е. начинает развиваться кумулятивный процесс Викасселя);

- не охватывает всю систему, а касается только некоторых специфических условий, относящихся к ценам в денежном выражении; таким образом, при сохранении денежного равновесия не исключаются изменения в относительных ценах и любое другое изменение первичного характера;

- наконец, отличие заключается в том, что значение процентной ставки рассматривается в динамическом аспекте, как «отношение обмена между товарами вообще в два различных временных момента» и, следовательно, с учетом оценки будущей величины капитала по окончании производственного процесса.

Так же и в английской школе, кроме Кейнса, другие экономисты провели интересные теоретические исследования, причем значительный вклад внес Д. Робертсон.

Характерной чертой исследований, проведенных Робертсоном, является рассмотрение экономических явлений во времени. Прежде всего Робертсон определяет

периоды времени, которым он дает общее название — «дни», как «конечные, но неделимые атомы времени»<sup>1</sup>; таким образом, речь идет о точно определенном периоде, который с учетом целей, для которых он выбран, представляется относительно коротким\*.

В отличие от других экономистов Робертсон полагает, что в рамках установленной единицы времени доход, которым располагают в течение какого-то периода, равен доходу, полученному в предыдущий период. Следовательно, сбережение за определенный период получено от дохода в предыдущий за вычетом потребления за этот же период. Кроме того, объем сбережений может отличаться от объема инвестиций, причем нарушение баланса возникает в силу тезаврации или детезаврации, которые развиваются кумулятивно или альтернативно по отношению к изменениям банковского кредита.

Робертсон уточняет некоторые понятия, полезные для понимания его теории<sup>2</sup>. Прежде всего, выясняя образование капитала, он называет термины, определяющие деятельность, которая приводит к капиталообразованию, и отвергает как термин Сениора «воздержание» (*abstinence*), так и термин Маршалла «выжидание» (*waiting*), предлагая взамен новый — *lacking*, который буквально может означать «недостаток»\*. Он предпочитает этот термин как более естественный, т. е. лишенный эмоциональности по сравнению с другими упомянутыми терминами. Значение этого термина он определяет следующим образом: «Человек испытывает «недостаток», если в течение данного периода он потребляет меньше по сравнению со стоимостью его текущей экономической продукции». Весь комплекс осязаемых вещей, который превращается в «недостаток», составляет капитал, причем различается основной капитал (средства производства), оборотный (средства, необходимые для производственного цикла) и воображаемый, состоящий из непроизводительной деятельности, которая не создает капитала ни в каком виде. Его

---

<sup>1</sup> D. Robertson, *Banking Policy and the Price Level*, ed. 1949, N. Y., p. 59 (первое издание 1926 г.).

<sup>2</sup> См.: D. Robertson, *Banking Policy and the Price Level*, p. 40 etc.



можно назвать воображаемым, так как иногда он предстает в ценных бумагах, например в государственных, не представляющих никакого богатства (такowymi могут быть военные займы).

Затем имеется различие между отдельными видами «недостатка», например спонтанный недостаток (spontaneous lacking), соответствующий тому, что обычно понимается как добровольное сбережение; автоматическое ограничение (automatic stinting), соответствующий автоматическому недопотреблению, к которому повышение уровня цен вынуждает тех, кто получает твердый доход; автоматический недостаток (automatic lacking), который имеет место в том случае, когда недопотребление остается не только ниже желаемого уровня (как при «автоматическом ограничении»), но даже и ниже уровня дохода; вынужденный недостаток (induced lacking) относится к тому случаю, когда при обесценении денег получатели дохода намерены восстановить в первоначальном виде покупательную способность своих сбережений.

Для некоторых целей можно было бы объединить «автоматический недостаток» и «вынужденный недостаток» в единое понятие «навязанный недостаток» (imposed lacking), относящийся к тому случаю, когда потребители вынуждены терпеть лишения, например в связи с инфляцией, поскольку последняя вызывает как автоматическое (automatic), так и вынужденное сбережение (induced saving).

По поводу сбережения и его значения для инвестирования Робертсон ясно говорит: «Весь вопрос сводится по сути дела к тому, что распоряжение капиталом (command over capital), предоставленное получателям дополнительных банковских займов, в действительности исходит не от собственника вклада, за счет которого предоставляется заем, а от других владельцев денег, которые воздерживаются, будь то добровольно или вынужденно, от полного потребления своего текущего продукта».

Согласно схеме Робертсона, если исходной является ситуация, при которой  $I > S$ , то должна произойти деставрация или предоставление банковского кредита с последующим увеличением цен. Это влечет за собой увеличение некоторых доходов, например прибылей;

в то же время фиксированные денежные доходы в реальном выражении падают; таким образом, первые повысятся (автоматический взлет — *automatic splashing*), а вторые — уменьшатся (автоматическое ограничение — *automatic stinting*). Этот различный для разных экономических категорий эффект повышения цен позволяет осуществить «принудительное сбережение» посредством повышения цен. Так, краткосрочное сбережение производится как бы банками, а на самом деле — сообществом потребителей, равно как и бремя долгосрочного сбережения «частично перекладывается на плечи потребителя — общества».

Если  $S > I$ , цены понижаются и, следовательно, возникают обратные явления. Если же  $S = I$ , то должна иметь место ситуация, аналогичная показанной Кейнсом в его «Общей теории», когда явления тезаврации сводятся на нет благодаря вмешательству банковского кредита.

Помимо работ указанных авторов, надлежит вспомнить самые последние глубокие исследования экономистов шведской школы, которые в лице Мюрдаля, Олина, Линдаля, Лундберга внесли свой вклад в «стокгольмскую теорию свертывания и расширения производства в экономических циклах».

Представляет наибольший интерес то, что все эти исследования вновь обращаются к положениям, которые Маркс разработал много десятилетий назад и которые мы частично уже освещали, особенно в гл. XXV; речь идет главным образом о признании того, что «сбережение» не является «добровольным», а по существу, всегда представляет собой «капиталистическое накопление».

В частности, интересно отметить, что новейшие теории единодушно возвращаются к такой трактовке проблемы сбережений и инвестиций, которая не очень далеко отстоит от концепции Маркса, если рассматривать ее в современном ключе. При всем разнообразии теоретических подходов все сходятся в том, что индивидуальный доход, получаемый в деньгах, используется либо на расходы (потребление), либо для сбережения (накопление, которое теперь осуществляется в форме банковского вклада). Для всего общества действительно идентичное подразделение, и, следовательно, выде-

ляются: сумма, израсходованная на потребление, и сумма сбережений. Параллельно с такой характеристикой денежных потоков в экономике признают развитие производственной деятельности, которая подразделяется на производство средств производства и производство предметов потребления (товары, заработная плата). Производственный сектор в целом (по Марксу, подразделения I и II), состоящий из большого числа предприятий, принимает решения об изменениях в размерах инвестиций независимо от решений отдельных потребителей, касающихся сбережений (под сбережением подразумевается отказ от потребления товаров, т. е. заработной платы, которые в этой части передаются в распоряжение факторов производства для изготовления средств производства). Решения об инвестициях производственный сектор принимает на основе своей монопольной власти (самофинансирование, которое осуществляется благодаря тому, что уровень цен намного превышает себестоимость продукции). Из этого вытекает, что в любой момент инвестиции в реальном выражении таковы, какими их решает сделать предприятие, и если осуществляется их увеличение, то это может произойти в ущерб производству товаров потребления (в случае полной занятости) или в дополнение к нему (при неполной занятости); единственное различие заключается в том, что в первом случае цены повышаются наверняка, во втором — не обязательно.

При осуществлении этих капиталовложений им противостоит денежная масса, не использованная для целей потребления. Если эту денежную массу называют сбережением, происходит смешение понятий.

У экономистов-классиков, например у Смита, сбережения и инвестиции рассматривались в их денежном выражении и применительно к длительному периоду считались совпадающими. Если же, например, в расчет принимался (как у Милля) только реальный аспект, то равенство между двумя этими количествами даже не подлежало обсуждению — настолько оно было очевидно. С точки зрения неоклассиков (Маршалла и др.), следует принимать во внимание инфляционные процессы, и поэтому они указывают двоякого рода источник, откуда могут быть почерпнуты денежные средства для инвестирования: из сбережения в истинном его значении

(не за счет потребления) и из наличных денег, созданных эмиссией или банковскими кредитами. Это разграничение можно проанализировать, приняв в качестве постулатов две разные гипотезы: общее количество денег принимается за величину постоянную или величину переменную.

В первом случае справедливо предполагать, что для инвестирования следует изыскать собственные денежные средства или взять их со стороны и что они являются результатом недопотребления; во втором случае нет необходимости в изыскании средств такого рода, т. е. вопрос о наличии сбережений остается в стороне: достаточно получить необходимую сумму в наличных деньгах. Такая наличность может образоваться в результате индивидуальных сбережений или самофинансирования предприятий (следовательно, за счет ограничения в потреблении) и в результате инфляции, как следствия денежной эмиссии или банковского кредита, когда последний заменяет сбережение, достигнутое на основе недопотребления. Следовательно, правильно было бы сказать, что денежные средства для инвестирования черпаются только из двух источников: за счет сбережения (недопотребления) и инфляции, которая своим воздействием, как мы уже видели, приводит к вынужденному сбережению. Таким образом, сбережение как добровольный акт теряет свое значение для целей инвестирования.

Маркс, разъясняя процесс капиталистического накопления, был точен и последователен, показав, что решения в этом вопросе принимает капиталист; Кейнс и другие экономисты приходят к тому же выводу иным путем. Заслуга Кейнса в том, что он, скандализируя Тартюффов от экономической науки, отстаивал тезис о том, что не сбережение предшествует инвестициям, а наоборот.

#### **Слабости позиций экономистов-монетаристов**

Мы уже изложили точку зрения Кейнса и других экономистов на значение количества денег и уровня процентной ставки. Конечно, наше изложение нельзя считать исчерпывающим. И все же, хотя взгляды экономистов на этот вопрос слишком сложны, чтобы уло-

жить их в простую схему, совершенно очевидны два недостатка теоретических построений экономистов-монетаристов. Первый недостаток состоит в том, что они исходят из денежной надстройки, проецируя ее на реальную производственную структуру. При этом они слишком часто забывают, что реальной силой является производительность человеческого труда и социальная структура, в которой эта сила действует, или структура производства, производственные отношения, т. е. забывают об основных экономических законах описанной нами системы и рассуждают лишь по поводу денежного аспекта явлений. Итак, если и верно, что деньги не являются лишь внешней формой, то верно и также и то, что они не составляют настоящей экономической структуры — они всего лишь категория этой структуры.

Второй недостаток денежной теории, а также и теории Кейнса заключается в построении статических систем на основе системы цен, которые уже существуют и могут изменяться лишь в пределах «короткого периода». Однако шутка Кейнса, что через длительное время нас всех уже не будет в живых, говорит о признании им ограниченности такого подхода, характерного, впрочем, для обычной постановки вопроса с позиции экономического субъективизма. Но это говорит также о том, что если с точки зрения доктрины и можно рассматривать кейнсианство как теоретическую основу экономической политики, то его все же нельзя считать теоретическим объяснением капиталистической системы производства и систематизированной экономической политикой на длительный период, которая может, как это утверждают левые кейнсианцы или реформисты, преодолеть противоречия, свойственные такой системе производства. Под прикрытием денежной формы снова предстают категории классической политической экономии: заработная плата, прибыль и рента, отношения между которыми предопределяют, как мы уже видели, производственный процесс. Понижают ли реальную заработную плату посредством денежных махинаций или же, используя возвышенные теоретические разъяснения, обируют рантье, накапливающего сбережения, — все это не изменит существа дела, с такой проницательностью обрисованного Марксом.

У многих современных экономистов, как и у Кейнса, имеется безусловно много точек соприкосновения с Марксом, хотя Кейнс, как и всякий буржуазный ученый, не знал даже его трудов. Первой точкой соприкосновения, положившей начало многим другим, была критика закона Сэя и признание постоянного неравновесия и наличия серьезной безработицы среди рабочих.

Они правильно поняли также, что отношение сбережения — инвестиции, которое доминировало в буржуазной классической теории, нуждается в инверсии, т. е. сначала идут инвестиции, а затем сбережение, которое, по словам Маркса, представляет собой не воздержание, а часть прибыли. Также и у Кейнса: величина сбережений определяется величиной инвестиций через изменения в доходе.

Когда же мы переходим к динамике системы, то есть к долгосрочной динамике, становится очевидной абсолютная несостоятельность концепции Кейнса. Он пытался сформулировать такие понятия или категории, как потребление, инвестиции, доход, которые стояли бы над данной системой производства или были бы независимы от нее, т. е. от классов и конкретной структуры общества. Он стремился к чрезмерному обобщению, к крайней абстракции, и в результате реальная действительность в ее непрерывном движении ускользала из его поля зрения.

Совершенно иными представляются понятия и категории Маркса, которые уходят своими корнями в самую суть капиталистического производства и действительно объясняют его движение; таковы категории постоянного и переменного капитала, прибавочной стоимости, средств производства, предметов потребления, накопления.

Система Кейнса не жизненна, ибо она абстрагируется от растущей производительности человеческого труда, как результата производственной деятельности и общественной жизни. Концепция инвестиций у Кейнса представляет собой тавтологию, выражает статическое отношение, касающееся короткого периода. То, что чистый национальный доход (т. е. за вычетом постоянного капитала, по Марксу) равен потреблению плюс новые инвестиции ( $Y = C + I$ ) и что система находится в рав-

новесии, если  $I = S$  (сбережение), есть простое тождество; еще раз окольным путем подтверждающее, что доход равен произведенным благам и услугам, часть которых потреблена, а оставшаяся часть инвестирована или отложена.

С точки зрения Маркса, капиталистическое накопление — нечто совершенно другое. Жажда наживы толкает капиталиста к инвестированию части прибыли в виде дополнительного капитала. Эти инвестиции распределяются между постоянным и переменным капиталом, причем его органическое строение непрерывно растет. Но это ведет к росту производительности труда, потока произведенных благ, повышению нормы прибавочной стоимости, а все это, вместе взятое, создает новую базу для процесса воспроизводства в других условиях, т. е. базу мобильную, подобно тому, как находится в движении реальная действительность, капиталистическая система, человеческая жизнь. Маркс исходит из постоянного роста производительности человеческого труда; при капитализме основной категорией является прибавочная стоимость, которая выражает разделение общества на классы и побуждает капиталиста к инвестициям. Кейнс игнорирует разделение общества на классы, игнорирует движение, рассматривает явления в их статическом, следовательно, нереальном состоянии и довольствуется тем, что, анализируя денежные аспекты фактического положения вещей, строит равновесие между гипотезами. Поэтому он действительно может подсказать какие-то маневры с деньгами и с помощью теоретических аргументов отстаивать категорию «маневрируемых денег», которую мы уже охарактеризовали как выражение капитализма, достигшего стадии империализма. Рекомендации Кейнса, будучи применены к практике экономической политики, сделаны с целью сгладить наиболее острые проявления циклического кризиса, смягчить наиболее серьезные противоречия, но они не могут разрешить основные противоречия системы, которые, наоборот, как мы уже показали, имеют тенденцию к обострению. Эти рекомендации могут действовать как успокаивающее средство и в то же самое время как стимулятор, но они не могут вскрыть причин смертельной болезни, которой теперь уже заражено все капиталистическое общество,

и тем более не могут рекомендовать лекарства для избавления капитализма от участи всего живого, от смерти. И причина здесь не в роковом развитии событий, а в том, что человек, творец истории, все более сознает экономические противоречия, которые сотрясают капиталистическую систему, и проистекающие отсюда тяжелые последствия для его жизни: все более сознает, что жестокое господство монополистического капитала ведет к подавлению человека человеком и препятствует полному развитию производительных сил. Человек все решительнее выступает за то, чтобы разбить оковы капитализма, создать новую экономическую систему, которая обеспечила бы для всего человечества мир, свободу и благосостояние.



## ТЕОРИЯ РОСТА

**Мотивы теоретического исследования.**

**Теоретические выводы**

Рассмотренные нами теории, и в частности теория Кейнса, имеют дело с реальной действительностью, которая подвержена быстрым изменениям и выдвигает срочные проблемы, подлежащие разрешению.

Но все это теории сравнительной статики, которые обычно в качестве исходной точки берут спрос. Их цель — изучить условия, при которых можно достигнуть полной занятости, получить максимально возможный валовой доход при данном производственном аппарате и, следовательно, проанализировать, вмешательство каких факторов могло бы ослабить циклические колебания. Другими словами, объектом анализа был короткий период, они не были теориями развития и, стало быть, не соответствовали новым требованиям, которые предъявлялись капиталистической системе, как таковой. В самом деле, мы уже видели, что на современной стадии империализма и общего кризиса капитализма, в особенности после окончания второй мировой войны, при быстром развитии и распространении социализма мы вступили в период соревнования между двумя экономическими системами. Произошло изменение в соотношении сил в пользу социалистической системы, и уже начиная с 1957 г. равновесие можно считать нарушенным с перевесом в пользу социалистических стран; таким образом, возникают новые важные проблемы.

Незначительный темп годового прироста валового дохода в капиталистических странах после первой мировой войны, тяжелейший кризис 1929—1933 гг. и застой до 1939 г. были отмечены апогеем теорий стагнации, теорий «зрелой экономики». Однако то, что ослабили темпы прироста дохода, не привлекало особого внимания; озабоченность в то время вызывало другое — усиление неравновесия, углубление циклических

колебаний, продолжающееся недоиспользование производительных сил и, в частности, наличие большой и постоянной безработицы. Таким образом, основная проблема заключалась в контроле над экономическим циклом с тем, чтобы смягчить остроту его фазы, и прежде всего фазы кризиса в достижении «полной занятости», которой рассчитывали добиться, получив максимально возможный валовой доход всего общества в целом. Таковы были задачи экономической политики, которые надеялись решить посредством усиливающегося распространения государственного капитализма в различных его формах, начиная с простого и координированного вмешательства косвенными методами в экономику и кончая прямым переходом предприятий в руки государства и руководством производственной деятельностью, в частности, путем использования в качестве рычагов государственных финансов и кредита.

Именно в такой исторической ситуации и в таких рамках надлежит рассматривать и оценивать изложенные нами денежные теории, в том числе и систему Кейнса.

Однако после второй мировой войны ситуация меняется. Сохраняются присущие процессу капиталистического воспроизводства прежние диспропорции, или, как их теперь называют, «кумулятивные эффекты», которые необходимо держать под контролем и по возможности корректировать с применением вышеупомянутых рычагов. Но теперь уже недостаточно достичь «стабильности». Требуется «стабильность» в «прогрессе», т. е. в рамках «разумного темпа развития».

Новые задачи поставила изменившаяся мировая обстановка. Соревнование между социалистической и капиталистической системами, интернациональная форма проявления классовой борьбы — таковы доминирующие факторы. Высокий темп развития экономики социалистических стран, распространение социалистической системы, а следовательно, и социалистического рынка на новые страны требуют от капитализма более высокого темпа развития производства. Без этого он не может выжить. Это требование обуславливается также изменением в соотношении сил между отдельными капиталистическими странами, поскольку усилилось действие закона неравномерного развития, и в еще большей сте-

пени обострением классовой борьбы внутри капиталистических стран. Еще Кейнс в своих концепциях заработной платы и «регулируемого денежного обращения» исходил, по сути дела, как мы помним, из грандиозной забастовки 1926 г. Ныне же во всех странах народные массы уже не ограничиваются требованием улучшения условий жизни при сохранении своего подчиненного положения, а требуют власти или по крайней мере широкого участия в ней и настаивают на последовательном решении как отдельных проблем экономической политики, так и общего направления ее в противовес предложениям, исходящим от господствующих слоев. Все это побуждает к принятию более динамичной концепции экономического воспроизводства, к разрешению задачи экономического развития, в соответствии с которой возникли теории и модели роста.

Не следует также забывать и о другом важном новом элементе международной ситуации, обусловленном борьбой за национальное освобождение. Колониальные страны получают независимость. Слаборазвитые страны намерены быстрыми темпами продвигаться по пути искоренения наиболее серьезных последствий отсталости, по пути прогресса. Эти страны, хотя они и разнородны в политическом и экономическом отношениях, тем не менее фактически составляют блок, который признает некоторые основные принципы политического характера (нейтралитет, но в то же время и борьба против империализма, невмешательство и т. д. — принципы Бандунга) и ставит своей целью защищать общие экономические требования, которые диктует политика развития. Это особенно относится к политике мировых цен, торговле и иностранным капиталовложениям. Эти страны нуждаются в быстрых темпах роста.

И именно на этой нейтральной почве еще более энергично развивается соревнование между капиталистической и социалистической системами.

Очевидно, что в этих условиях, о которых мы упомянули лишь в общих чертах, поскольку мы в них живем и, следовательно, они хорошо известны читателю, берут верх «теории роста». Однако не только мы одни считаем, что истоки этих теорий следует искать в соревновании между двумя системами. Теперь это уже распространенное мнение.

Несомненно, что процесс экономического роста происходил при капитализме постоянно и бурно с начала промышленной революции, но он — не считая критического исследования Маркса — не подвергался анализу, который выявил бы, каким специальным законам он подчинен. Это был факт, который принимался как таковой и связывался со спонтанным характером процессов, действующих в капиталистической системе. Когда же наступил общий кризис, представляющий отрицание спонтанности и закона равновесия, научное исследование должно было по необходимости обратиться и к процессам развития, но, как я уже упоминал, в первый момент основное требование заключалось не столько в том, чтобы поддерживать необходимый темп роста, сколько в достижении относительной стабильности в условиях полной занятости.

Как бы то ни было, наблюдая денежные рычаги, доминирующие ныне в экономической политике, можно заключить, что и теории роста отпечатаны с матрицы Кейнса и связаны с процессом инвестирования, который рассматривается преимущественно как функция денежных факторов и главным образом процента. Впрочем, кейнсианское происхождение этих теорий признано более или менее открыто<sup>1</sup>. Кроме того, как мы уже упоминали в предыдущей главе, и сам Кейнс в своем анализе, используя наиболее разработанные концептуальные инструменты, рекомендовал, в сущности, для достижения полной занятости и, следовательно, также для развития производства воздействовать на инвестиции. Это вытекает из известного построения, выраженного формулой мультипликатора инвестиций

$$K \Delta I = \Delta y,$$

если, конечно, принять во внимание концепции, разработанные другими экономистами, о которых уже говорилось.

---

<sup>1</sup> См.: Р. Ф. Харрод, К теории экономической динамики, где по поводу Кейнса сказано: «Предполагаю, что трактат о деньгах может рассматриваться как его диагноз экономического цикла, а «Общая теория» как его диагноз хронической безработицы или недопроизводства».

Так, понятие производного спроса, которое содержалось уже у Афтальона, а затем было разработано Кларком, сделало очевидным, что если инвестиции порождают спрос на дополнительное потребление, который присоединяется к уже существующему на рынке, то этот новый спрос в подразделении предметов потребления (в порядке производной связи) создает спрос в подразделении средств производства (оборудование, машины и т. д.). Понятие производного спроса, углубленное Кларком, привело к известной категории акселератора, которую, как мы уже видели, можно изложить следующим образом: «Спрос на новое оборудование или увеличение наличных запасов зависит от роста продаж конечных продуктов»<sup>1</sup>. Существенная роль при этом всегда принадлежит проценту роста. Например, если продажи продуктов увеличиваются на 10%, инвестиции увеличиваются более высокими темпами (15%, 30%); если же продажи идут на спад, получается обратная картина. С помощью мультипликатора Кейнса было выявлено, что в современной капиталистической экономике инвестиции представляют собой стратегическую переменную, которой можно оперировать для управления ростом.

После того как теоретические формулы акселератора и мультипликатора были разработаны отдельно, следующий шаг не мог быть не чем иным, как только увязыванием и сочетанием обеих этих формул, что и было вскоре выполнено\*.

В самом деле, дополнительные инвестиции Кейнса вызывают все новые инвестиции через механизм акселерации, поскольку инвестиции, вызванные производным спросом, следует отличать от инвестиций, не зависящих от этого спроса; отсюда проистекает разграничение между инвестициями автономными и индуцированными, вызванными производным спросом.

Выдвижение подобных формул сделало возможным возникновение крайне разнообразных теоретических схем, так называемых моделей роста, с помощью которых многие экономисты пытались определить условия

---

<sup>1</sup> J. M. Clark, Business Acceleration on the Law of Demand: a Technical Factor in Economic Cycles, в: «Reading in Business Cycle Theory», Philadelphia, d. The Blakston Co., 1944.

уравновешенного развития. Для обозначения темпа роста, который обеспечил бы общий уравновешенный ход развития, различные экономисты употребляют такие выражения, как гарантированный темп роста (*warranted rate of growth*), требуемый темп роста (*required rate of growth*), уравновешенный рост (*equilibrated growth*).

По сути дела, даже если в основу может быть положена теория Кейнса с ее логическими инструментами<sup>1</sup>, то выдвижение новой цели — достижение определенного темпа роста — неизбежно влечет за собой изменение отправной позиции. Объяснения, которые даются исходя из спроса, недостаточны для теории роста. Необходимо было вернуться к *предложению*, т. е. проанализировать факторы, определяющие производственную мощность и ее развитие и, следовательно, исходить из капиталовложений. Вместе с тем нужно было дать новую оценку *реальных факторов* производства с точки зрения его физических параметров, значения «технических коэффициентов», т. е. по сути дела производительности труда, в котором все возрастающую роль играет технический прогресс.

Следовательно, надо было снова проанализировать и измерить эконометрическими методами отношение капитал — продукт, которое, как известно, представляет собой отношение объема инвестированного реального капитала (основной капитал и запасы) за вычетом амортизации, исчисленного в текущих ценах, к чистому национальному продукту<sup>2</sup>, а также отношение *предельный капитал — продукт*, которое, как всегда, представляет отношение между величинами прироста и обозначает дополнительный капитал, необходимый для получения прироста реального национального продукта. Это означало вновь обратиться к производственным функциям: учесть предложение рабочей силы, состояние техники и ее развития, т. е. *ресурсы*, которые могут быть использованы, а следовательно, реальные факторы производства.

Однако здесь вновь всплывает противоречие, присущее капитализму. Вообще говоря, «модель», по

<sup>1</sup> См. также: K. K. Kurihara, *The Keynesian Theory of Economic Development*, London, Allen e Unwin, 1959.

<sup>2</sup> См.: A. Graziani, *Sviluppo economico e produttività del capitale*, Napoli, Jovene, 1957,

краткому определению Клейна, представляет собой «абстрактное и упрощенное выражение действительного экономического процесса в форме математических уравнений»<sup>1</sup>. Но при капиталистической системе абстрактное выражение, не учитывающее классовых отношений, «свободы» капиталиста, никогда не является реалистическим, оно может лишь выдвинуть «гипотезы», предложить различные альтернативные решения, ибо «независимых» переменных множество.

Таким образом, сконструированные модели роста<sup>2</sup> либо настолько агрегированы и обобщены, что представляют уравнения, которые сами по себе имеют абстрактное значение и нуждаются в дальнейшем уточнении в виде большого количества вариантов (ни один из которых не будет отражать реальную действительность), либо это эконометрические модели, т. е. построенные на основе фактических данных, которые показывают нам, как развивался реальный процесс, а не как он будет развиваться в будущем. Безусловно, составление плана развития при любой социальной системе сопряжено с большими трудностями, ибо вряд ли возможно заранее учесть, какое воздействие может иметь технический прогресс на производительность труда или же — что одно и то же, если только исходная позиция не будет иной — на эффективность применения капитала или на предельное отношение капитал — доход. С другой стороны, при всякой системе понятие развития, повторяем, выражает не только количественный рост, но также и качественные изменения, т. е. отношения между различными параметрами. Но при капиталистической системе возникают еще большие трудности и не только потому, что более сложна *реальная оценка* как капитала, так и производительности труда, но и потому, что *модель* не представляет *решения* и, следовательно, не является оперативной, какой она может быть при социалистической системе.

---

<sup>1</sup> L. R. Klein, An Introduction to Econometrics, N. Y., Prentice Hall, 1962, p. 11.

<sup>2</sup> Напоминаю, что развитие есть не только «прирост» (см. стр. 324). См. также: A. P e s e n t i, On the Possibility of Constructing a Model of the Transition to Socialism in Italy, в: «Socialism, Capitalism and Economic Growth», Cambridge, 1967.

И именно по этой причине модели «формально» одинаковые или почти одинаковые, как, например, модели Харрода — Домара и Калецкого, будучи применены к разным экономическим системам, имеют совершенно различное *реальное* значение, как этот будет показано ниже.

Если рассматривать наиболее упрощенную форму модели Харрода — Домара, т. е.  $Y = \frac{S}{K}$ , означающую, что темп прироста национального дохода равен норме валовых инвестиций (которая считается равной склонности к сбережению всего общества), деленной на предельное отношение капитал — продукт (или в денежном выражении — капитал — доход), то можно будет заметить, что формула Калецкого в абстрактном виде от нее не отличается, хотя он и вводит фактор  $u$ , т. е. степень использования в экономическом смысле производственного оборудования, что зависит от технического прогресса. Тем не менее результаты в реальной действительности и в экономической политике получаются разные.

Если для обеих фермул отправным пунктом является *инвестирование нового капитала, т. е. накопление, расширение производственной мощности*, или увеличение предложения, то практическое значение обеих моделей различно, и это различие зависит от различия социальных структур. При социалистической системе модель показывает распределение ресурсов между потреблением и «производственным накоплением», или инвестированием, осуществленным плановыми органами в общественных интересах. В этом случае нет расхождения между сбережением и инвестициями. Речь идет о капиталовложениях, величина которых может быть известна заранее, даже если их результаты выявятся в какой-то последующий момент или период и могут расходиться с государственными вычислениями. Кроме того, при социалистической системе, в которой использование производственного аппарата есть величина постоянная и стремящаяся к максимуму, возможно, по крайней мере теоретически, также исчислить с некоторой приближенностью коэффициент Калецкого, который выражает воздействие организационных и технических



улучшений, не влекущих за собой инвестиционных расходов<sup>1</sup>, т. е. эффект технического прогресса.

Если же имеется в виду капиталистическая система, в которой эвентуальное планирование может носить лишь индикативный характер, то ясно, что там действуют логика и законы этой системы, о чем мы неоднократно упоминали. При капитализме существует, если иметь в виду заранее заданные величины, расхождение между сбережениями и инвестициями, как результат решений разных социальных групп, действует принцип, по которому инвестиции регулируются нормой ожидаемой прибыли или предельной эффективностью капитала, а, следовательно, экономическая политика должна *косвенно* оказывать воздействие в двух направлениях. С одной стороны, подводить норму сбережений к определенному уровню посредством денежного маневрирования (инфляция) и кредитной политики, а также посредством контроля над распределением, который получил название «политики доходов». Эта политика на деле не оказывает непосредственного влияния на потребление, т. е. на совокупный *спрос*, а воздействует на распределение дохода, которое занимает промежуточное место между производством и потреблением, и, по существу, сводится в итоге к блокированию заработной платы<sup>2</sup>.

С другой стороны, чтобы обеспечить должным образом *побуждение к инвестированию* и чтобы сбережения свободно превращались в инвестиции, необходимо принять — помимо блокирования заработной платы — ряд мер, которые гарантировали бы *требуемую норму прибыли*.

Вот почему, как я уже отмечал, брать в этом случае в качестве исходного пункта капиталовложения означает при капиталистической системе выбирать определенную классовую позицию — гарантировать прибыль капиталистам, со всеми вытекающими отсюда последствиями для экономической политики. Именно поэтому я рекомендовал избрать другой отправной путь: потреб-

---

<sup>1</sup> См.: М. Калецкий, Очерк теории роста социалистической экономики, М., «Прогресс», 1970.

<sup>2</sup> См.: А. Pesenti, Scienza delle finanze e diritto finanziario, p. 117 e sgg.

ление, которое гарантировало бы трудящимся жизнь, достойную человека, т. е. надлежащую заработную плату, и тогда накопление превратилось бы в переменную, зависящую от устранения излишнего потребления и от роста производительности труда. Но даже для этого требуется изменить классовые отношения и установить ограничения для «свободы» предпринимателя.

Но коль скоро такие ограничения не предусмотрены, нам придется вернуться к понятиям и макроэкономическим категориям, о которых шла речь выше, т. е. использовать схемы и взаимосвязи Кейнса. Именно поэтому происхождение и предпосылки разработок, содержащихся в трудах Калдора, Домара, Харрода, восходят к Кейнсу, а принятые ими методы и понятия остаются в кейнсианских рамках, что, впрочем, часто признавали сами эти авторы и что отмечает Курихара<sup>1</sup>.

Мы полагаем, что, оговорив все это, достаточно изложить здесь только логику моделей Харрода — Домара (учитывая их связь с концепцией Кейнса) и Калецкого.

Эта тема в самом деле весьма сложна и изучалась в многочисленных аспектах. Было подвергнуто анализу значение изменений в численности рабочей силы, а затем в приросте населения и предложении труда. Были приняты во внимание изменения в квалификации и, следовательно, в уровне образования рабочей силы, по этому вопросу в последнее время проводились многочисленные исследования и были сделаны оценки того вклада, который «образование» внесло в развитие экономики.

Большое внимание привлекла и сложная проблема капитала: определение понятия и оценка этого феномена, изменение *качества капитала*, т. е. отношения капитал — доход, обусловленное техническим прогрессом (этому вопросу издана обширнейшая литература). Наконец, существует неразрешимая с точки зрения «моделирования» проблема качественных изменений в экономических параметрах — мы неоднократно отмечали, что экономическое «развитие» — это не только «рост», количественное увеличение различных экономи-

---

<sup>1</sup> См.: K. K. Kurihara, The Keynesian Theory of Economic Development, London, Allen e Unwin, 1959.

ческих показателей, но и их качественное изменение, иначе говоря, изменение во взаимосвязях.

В силу изложенного читателю надлежит, имея в виду все эти трудности и сложность темы, основательно изучить ее, подходя к вопросу критически, как мы это делали в данном сжатом изложении, и ознакомиться с приведенными ниже немногочисленными замечаниями и кратким описанием модели Харрода.

### Модель Харрода

Общее для всех разработок моделей развития заключается в сопоставлении между ходом сбережений и инвестиций. Объектом исследования становится *объем*, в котором могут быть реализованы новые инвестиции, что равнозначно накоплению капитала и развитию экономической системы, при этом принимаются во внимание и другие переменные, обеспечивающие динамическое равновесие<sup>1</sup>.

Чтобы понять механику этих различных моделей развития в тех свойствах, которые сходны для них всех, — хотя каждая из моделей делает упор на определенный аспект, и, следовательно, возможно бесконечное число моделей, — достаточно избрать одну из них, например ту, которую английский экономист Р. Ф. Харрод излагал в своих лекциях, объединенных в сборнике «К теории экономической динамики», впервые опубликованном в 1948 г.

---

<sup>1</sup> О других исследованиях моделей развития см.: J. S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, N. Y., Mc Graw Hill, 1958; N. Kaldor, *A Model of Economic Growth*, *Economic Journal*, December, 1957; E. Domar, *Capital Expansion, Rate of Growth and Employment*, *Econometrica*, April, 1946. См. также высказывания Домара: «Когда благодаря инвестициям увеличивается производственная мощность и создаются новые доходы, каков должен быть размер инвестиций и какими темпами они должны увеличиваться с тем, чтобы рост доходов соответствовал производственной мощности? Нельзя ли определить это с помощью уравнения, в котором, с одной стороны, было бы представлено увеличение (или процент увеличения) производственной мощности, а с другой — доход и его распределение, которое дало бы величину необходимого прироста?» — E. Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 89.

Чтобы воспроизвести здесь модель Харрода, необходимо уточнить значение символов и гипотез, принятых для этой модели.

Буквой  $G$  обозначают прирост валового продукта в единицу времени, выраженный в виде части всего продукта; если например, прирост продукта составляет 2% в год, тогда:  $G = \frac{1}{50} \left( 2\% = \frac{2}{100} = \frac{1}{50} \right)$ ;  $G$  может быть выражен также в виде  $\frac{\Delta Y}{Y}$ .

Буквой  $S$  обозначается отношение между новым капиталом, вложенным в единицу времени (например, за год) и приростом продукта, полученным за ту же единицу времени;  $S$  — понятие предельной величины и представляет собой капитальный коэффициент, т. е. отношение между величиной использованного капитала и величиной дохода, полученного за тот же период.

$S$  может быть выражено следующим образом:  $\frac{I}{\Delta Y}$ .

Буквами  $I$ ,  $S$  и  $Y$  обозначаются соответственно, как известно, инвестиции, сбережение и доход.

После принятия этих терминов оговаривается, что:

1) Осуществляемые инвестиции нейтральны, т. е. они не изменяют капитального коэффициента (поскольку ставка процента остается неизменной). Понятие нейтральности есть понятие, связанное с усреднением, т. е. предполагается, что в заданную единицу времени воздействие трудосберегающих нововведений, которые приводят к использованию большего капитала на производство единицы продукта, уравнивается противоположным воздействием капиталосберегающих изобретений, понижающих капитальный коэффициент.

2) Ставка процента — величина постоянная. Задача, которую предполагают разрешить, заключается в нахождении величины  $S$  при заданном значении  $G$  и  $S$ , и в этом случае  $S$  обозначается символом  $S_r$  (требуемая величина капитала, обоснованная фактическим состоянием конкретной экономической системы).

Рассуждение Харрода основывается на формуле:  $GS = S$ , которая объединяет функционально указанные элементы\*.

Эта формула, как уточняет сам Харрод, имеет два значения.

В первом значении формула представляет собой трюизм, ибо она может быть сведена к тому значению, что сбережение равно инвестициям, что всегда справедливо, как мы это видели, *ex post*, т. е. по окончании рассматриваемого периода; и действительно:

$$GC = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{I}{\Delta Y} = \frac{I}{Y}$$

при

$$S = \frac{S}{Y}$$

и, следовательно, если  $\frac{I}{Y} = \frac{S}{Y}$ , тогда  $I = S$ .

Это условие всегда имеет силу, каково бы ни было состояние конкретной экономической системы, будь то состояние подъема или спада.

В другом значении эта же формула выражает следующее условие: если надлежит поддерживать определенный темп роста, то размер капитала ( $C$ ), который следует добавить к прежнему, должен быть таким же, какой требовался в соответствии с величинами  $G$  и  $S$ ; чтобы выразить это особое значение, применяются следующие символы:  $Gw$  (показывающий гарантированный темп роста) и  $Cr$  (обозначающий требуемый капитальный коэффициент), и в этом случае формула получает следующий вид:

$$GwCr = S'.$$

Таким образом, если темп роста составляет 4%, а склонность к сбережению 12%, то исходя из этого уравнения получим требуемый капитальный коэффициент:

$$Cr = \frac{S}{Gw} = \frac{12}{4} = 3.$$

В упомянутом труде «К теории экономической динамики» Харрод придает символам, содержащимся в его формуле, три различных значения:

1) равенство  $GC = S$  показывает фактическое состояние величин  $G$  и  $C$  и, следовательно, также и  $S$  в единицу времени в конкретной экономической системе;

2) равенство  $GwCr = S$  показывает, как мы уже видели, условие постоянного и регулярного роста данной системы, а  $Gw$  — постоянный процент прироста продукции, если без изменения остаются склонность к потреблению, эластичность прибыли по отношению к измене-

нию объема продукции (т. е. процент прибыли остается величиной постоянной) и капитальный коэффициент (т. е. отношение капитал — продукция). Приведенная формула показывает равновесие для комплекса предприятий, составляющих производственный сектор данной экономической системы. Сектор потребления, а также занятость не принимаются в расчет, и вследствие этого равновесие деятельности предприятий совместимо с некоторой недобровольной безработицей;

3) процент естественного прироста, обозначенный символом  $Gw$ , определяет темп развития, который представляется необходимым для того, чтобы удовлетворить требования, вытекающие из прироста населения и технического прогресса (который влечет за собой инвестиции не нейтрального характера); таким образом, эта формула могла бы показывать экономическое равновесие, имеющее силу для всего общества в рамках данной экономической системы.

Правильность такого толкования подтверждается следующим изменением формулировки<sup>1</sup>, которую ввел Харрод для определения третьего значения своей формулы, и теперь эта новая формулировка, как уточняет сам автор, выражается в виде

$$S = CrGn^*.$$

Три приведенные формулировки модели развития показывают их пригодность для анализа, поскольку их сопоставление позволяет определить реальную и потенциальную значимость действующих величин.

В предположении, что темп действительного развития производства  $G$  превышает процент прироста, требующийся для обеспечения динамического равновесия в производственном секторе (т. е.  $Gn$ ), — выражается требование, содержащееся в самом принципе акселератора через интенсификацию инвестиций и, следовательно,  $S$  должно было бы превышать  $Cr$ , между тем как в действительности, как это ни парадоксально,  $S$  (норма фактических капиталовложений) остается ниже  $Cr$  (норма требуемых капиталовложений). Это станет очевидным, если вернуться к предыдущему примеру, где давалась

---

<sup>1</sup> R. F. Harrod, Second Essays in Dynamic Theory, *Economic Journal*, 1960, June.

величина  $C = 3$ ; при изменении величины  $G$  с 4 до 6 и при сохранении без изменения величины сбережений 12 получим:  $C = \frac{S}{G} = \frac{12}{6} = 2$ .

Это именовано тот случай, когда инвестирование предшествует образованию сбережения, и такое положение Харрод считает обоснованным, допуская, что сбережение, как функция капиталовложения, согласно принципу мультипликатора инвестиций, зависит от *уровня* (абсолютной величины) дохода, тогда как сбережение, которое желательно иметь для осуществления инвестиций, требующихся в соответствии с предполагаемой ситуацией, является функцией *процента* прироста дохода и, следовательно, функцией производного спроса, определяемого по принципу акселератора.

Харрод в своей переработанной теории рассматривает данный вопрос под социологическим углом зрения<sup>1</sup> и вводит понятие естественной нормы процента  $r^n = \frac{pcGn}{e}$ ; в этом уравнении  $pcGn$  представляет собой естественный прирост дохода на душу населения, тогда как  $e$  обозначает эластичность кривой, выражающей падение полезности дохода (которая в общем виде дана отношением между ростом потребления и коррелятивным ростом полезности такого потребления). Он уточняет, что  $r^n$  является «естественным процентом», свойственным «естественному «темпу развития».

Исходя из этих предпосылок, автор излагает некоторые моменты в переработанном виде, лучше раскрывает смысл своей теории.

Так, он вновь приводит уже известные формулы  $Gn = \frac{S}{Cr}$  и  $S_r = C_r Gn$ , прибавив важное уточнение, что  $Gn$  следует понимать как оптимальное благосостояние (welfare optimum), хотя и продолжает называть его «естественным» темпом, чтобы провести интересное сопоставление между самими формулами.

В формуле обоснованного темпа роста  $(Gw) S$ , доля сбереженного дохода, принята за независимую переменную. Ее величина зависит от личных расчетов большого

<sup>1</sup> «Эта статья расходится с предыдущей в том смысле, что она трактует вопрос в аспекте оптимального благосостояния». — R. F. Harrod. Second Essays in Dynamic Theory, p. 280.

числа индивидуумов, от желания многих предприятий осуществлять самофинансирование за счет отложенных прибылей и т. д. Эти предположения о независимой величине  $S$  вытекают из характера его экономического содержания и связей. Действительно, то обстоятельство, что обоснованный (гарантированный) темп роста может не быть равным естественному темпу, определенно зависит от допущения, что мотивы частного характера не обязательно приведут к сумме сбережений, требующейся для нужд всего общества; они могут дать слишком большие или слишком малые сбережения. Эта мысль явно кейнсианского происхождения. Напротив, естественный рост ( $Gn$ ) понимается как оптимальное благосостояние (welfare optimum), при котором имеет место полное использование ресурсов и применяется наилучшая имеющаяся в распоряжении техника. При естественном росте в таком понимании сумма сбережений превращается в величину желаемую (требуемую — requirement), которая может быть больше или меньше фактической величины  $S$ . Однако возникает вопрос, не останется ли неопределенным этот «естественный» темп роста, если не будет уточнена норма процента.

Автор считает, что величина  $Gn$  определяется главным образом экзогенными силами — ростом населения и техническим прогрессом, но допускается влияние, хотя и в ограниченном виде, ставки процента. При этом под процентной ставкой он понимает указанную выше норму, которая определяется предвидением будущих доходов и эластичностью кривой их полезности. Таким образом, снова подчеркивается значение естественной нормы процента.

Если принять во внимание две рассмотренные формулы  $Sr = CrGn$  и  $Gn = \frac{S}{Cr}$ , то можно наблюдать, каков может быть ход сбережения.

Если  $S > Sr$ , то, значит, мы имеем фазу неполной занятости и стагнацию экономики; если же  $S < Sr$ , то экономика страдает от хронической инфляции, поскольку инвестиции финансируются за счет денежных средств инфляционного происхождения.

При подобных ситуациях, которые фактически имеют место, естественная норма процента в динамической теории, как ее понимает Харрод, «просто означает ставку



процента, которую необходимо иметь, если экономика развивается в оптимальном темпе в соответствии с потенциалом ее роста...»<sup>1</sup>.

### Значение модели Харрода — Домара

В макроэкономическом моделировании, применяемом для программирования экономики капиталистических стран, обычно принимают за основу схемы развития, разработанные именно Харродом, которые мы уже излагали, и затем Домаром<sup>2</sup>. Модель Домара, по сути дела, несколько иным путем приводит к тем же выводам, так что обычно говорят, хотя это и не совсем точно, о единой модели Харрода — Домара.

Эта модель в своей последней редакции состоит из следующих уравнений. Первое уравнение выражает упрощенную производственную функцию. Согласно этому уравнению, прирост продукции за отрезок времени  $S$  по сравнению с предыдущим периодом  $S-1$  получается, как мы уже видели, в результате капиталовложений, произведенных за данный период и помноженных на предельную эффективность вложенного капитала, которая считается постоянной в течение этого периода. К этому уравнению добавляется второе, показывающее увеличение спроса в данной системе, который представлен повышением уровня капиталовложений, деленным на предельную склонность к сбережению (известная формула мультипликатора Кейнса).

Условие равновесия выражается, по логике вещей, третьим уравнением, т. е. равенством между увеличением предложения и увеличением спроса. Таким образом, также и в этой модели, упрощенной и унифицированной, независимой переменной и отправным пунктом являются инвестиции, т. е. изменение в основном капитале. Итак, если  $K$  — основной капитал,  $I$  — инвестиции,  $Y$  — доход, тогда  $I = \Delta K$ , т. е. инвестиции равны увеличению основного капитала. Отношение капитал — продукт считается постоянным для данного периода, т. е.  $\frac{K}{Y} = k$  и, следовательно,  $K$  (основной капитал)  $= kY$ , коэффициенту капитал — продукт, помноженному на

<sup>1</sup> R. F. Harrod, *Second Essays in Dynamic Theory*, p. 292.

<sup>2</sup> См.: E. V. Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, N. Y., 1957.

доход. С другой стороны, по условию равновесия  $I = sY$ , т. е. инвестиции равны сбережению (и представляют собой среднюю склонность к сбережению — по Кейнсу). Иными словами, сбережение равно инвестициям, которые равны увеличению основного капитала. Чтобы получить прирост дохода  $\frac{\Delta Y}{Y}$ , достаточно разделить сбережение или равную ему величину инвестиций, на отношение капитал — продукт, согласно формуле  $\frac{S}{k}$  (или другом выражении  $\frac{\alpha}{K}$ ). То есть если инвестиции составляют 15%, а отношение капитал — продукт равно 3, то получится прирост дохода 5%.

Модель Калецкого, также и в ее самом последнем варианте<sup>1</sup>, как уже было сказано, не отличается от предыдущей по формальным признакам, но ее политико-экономическое значение совершенно иное, поскольку в качестве предпосылки для этой модели взята планируемая экономика, при которой, как уже говорилось,  $I = S$ , и поскольку в ней принимается в расчет обозначаемый буквой  $u$  фактор «технического прогресса», т. е. повышение производительности труда. Впрочем, если этот феномен включается, то он выражается изменением отношения  $k$ . Таким образом, формула Калецкого, представленная в тех же символах, выражается следующим образом  $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{S}{k} + u - a$  (где  $a$  — понижение производственной мощности и соответствует, как параметр, амортизации) \*.

Как уже было отмечено, эти модели, будучи крайне агрегированными, имеют не слишком большое значение для капиталистической экономики. Эконометрически учитывая фактический результат, т. е. исходя из действительного прироста дохода за исторически пройденный период и сопоставляя его с инвестициями, т. е. с увеличением основного капитала, — можно получить как среднее, так и предельное отношения капитал — доход. Однако сделать это не так легко, как может показаться, потому что трудно определить величину основного капитала. Но если уже принят какой-то метод, т. е. *мера*

<sup>1</sup> См.: М. Калецкий, Очерк теории роста социалистической экономики.

исчисления, то учитываются лишь изменения. Таким образом, речь вообще-то идет о построении тавтологических схем или вращений в порочном круге. Как бы то ни было, такие экономические исследования выполнены<sup>1</sup>. Из них выводят долю прироста, обусловленную техническим прогрессом, повышением уровня образования. Технический и образовательный прогресс рассматривается как своего рода «остаточный фактор», влияющий на рост производства \*. Выделение такого фактора носит достаточно произвольный характер, но оно представляется последовательным, если отношение капитал — доход принимается за величину постоянную<sup>2</sup>. Однако, повторяю, в качестве предвидения, или *ex ante*, такой анализ возможно произвести лишь в самых общих чертах, т. е. принимая за постоянные все технические и экономические коэффициенты.

Этот дефект не может исправить и построение так называемых дезагрегированных моделей<sup>3</sup>. Такие модели могут дать картину, более близкую к реальному развитию, но не могут разрешить основной проблемы, которая в рамках капиталистической экономики, повторяю, носит по-прежнему методологический, а следовательно политический, характер.

Иначе говоря, при капиталистической системе построение моделей развития, исходящих из роста основного капитала, который считается необходимым для получения определенного прироста дохода, позволяет (учитывая логику капиталистических отношений, основанных на свободе капиталовложений, которые в свою очередь обуславливаются ожидаемой нормой прибыли) лишь теоретически оправдывать экономическую политику контроля над заработной платой, получившую название *политики доходов*. А она, как уже говорилось, составляет основу политики капиталистического программирования. Таким образом, для проведения конъюнктурной политики достаточно было воздействовать на спрос и доволь-

---

<sup>1</sup> См.: M. Di Palma, *Il rapporto capitale-reddito*, Torino, Boringhieri, 1967.

<sup>2</sup> См.: Э. Денисон, *Исследование различий в темпах экономического роста*, М., «Прогресс», 1971.

<sup>3</sup> См.: L. Pasinetti, Spaventa, *Verso il supertamento della modelistica aggregata nella teoria dello sviluppo economico*, в: «Rivista di politica economica», 1960, settembre — ottobre.

ствоваться теоретическими рекомендациями Кейнса для короткого периода, тогда как для проведения экономической политики развития, рассчитанной на длительный период, необходимо воздействовать на распределение дохода таким образом, чтобы защитить прибыль и, следовательно, инвестиции более непосредственно. А для этого необходимо, чтобы существовало «сбережение», мобилизованное в принудительном порядке и направленное по низкой стоимости (ставке процента) в распоряжение господствующего монополистического капитала. Такова действительность. Все сказанное выше еще раз подтверждает, что для преобразования общества в социалистическом смысле надлежит покончить с законом прибыли, свободой инвестирования, которой обладает господствующий капитал; иными словами, нужно вторгнуться в первую фазу экономического цикла, т. е. в производственный процесс, передав средства производства в коллективное владение общества.

Именно исходя из этих соображений надлежит, как я уже говорил, также и идеологически изменить отправной пункт при формулировке даже абстрактной и «агрессивной» модели, которая может быть полезной лишь для указания теоретической способности развития или общей предельной эффективности системы.

В основу исследования нужно положить *человека*, трудящегося, субъекта и объекта экономики, количество занятой рабочей силы и изменения в производительности ее труда, вызванные технологическим прогрессом, повышением культурной и технической подготовки рабочей силы, улучшением жизненных условий. Следует принять за отправной пункт исторически необходимый уровень потребления, гарантируя его и препятствуя потреблению избыточному или, по крайней мере, ограничивая его средствами соответствующей экономической и финансовой политики. Здесь должно быть положено начало «сбережению», которое в то же самое время должно превратиться в «накопление», т. е. в инвестиции, а не в инфляцию. Здесь должно быть положено начало росту основного капитала, подлежащего обновлению, а, следовательно, и обретающего большую силу благодаря техническому прогрессу, а это уже должно приводить к сбережению капитала, к росту производительности труда.

Поэтому я согласен с Вителло<sup>1</sup>, что такая формула, коль скоро гарантировано необходимое потребление, могла бы получить выражение:  $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta \pi}{\pi} + \frac{\Delta I}{I}$ . Иначе говоря, для определения желательного прироста дохода надлежит суммировать процент роста производительности труда ( $\pi$  = средней производительности рабочего, т. е. продукту, полученному за 1 час работы) и процент увеличения числа трудящихся.

Таким образом, если среднее ежегодное повышение производительности труда составляет 4%, а занятости 2%, то прирост дохода будет равен 6%. Вместе с тем, конечно, нельзя забывать, что в капиталистическом обществе не может быть таких моделей и выбора таких отправных пунктов или независимых переменных, которые меняют существо дела и реальный процесс. Очевидно также, что при любом капиталистическом программировании всегда будет существовать расхождение между фактическим измерением результата, *ex post*, и предвидением на будущее *ex ante*. Но по крайней мере реальное программирование предстанет в более ясном виде, в своем классовом содержании, не будет служить теоретическим оправданием экономической политики, которая на всех стадиях конъюнктуры направлена против рабочего класса и в пользу капиталистов.

В заключение надо сказать, что из описания модели Харрода и из упоминания о других моделях явствует, что существует возможность создавать бесчисленное число моделей, ибо бесчисленны переменные, которые можно вводить в формулы, и имеется множество комбинаций даже с немногими переменными. Реальный же процесс развивается вне этих гипотез, на основе выбора, который в условиях капитализма определяется классовой борьбой, принуждающей к постоянным изменениям в экономической стратегии руководящих кругов. Поскольку средства производства почти полностью в руках частных групп — пусть даже их число ограничено — и хотя экономические рычаги для руководства экономикой сосредоточены в руках государства, тем не менее реша-

---

<sup>1</sup> См.: V. Vitello, *Problemi di programmazione dello sviluppo economico*, Pisa, Università, 1968. См. также: A. P e s e n t i, *Scienza delle finanze e diritto finanziario*.

ющий выбор, т. е. решения в области экономики, осуществляется отдельными частными предпринимателями на основе хорошо известных нам законов капиталистической системы производства. Поэтому такие решения отвечают известной рациональности, но с точки зрения отдельного индивидуума, а не коллектива, части, а не целого.

Как уже отмечалось по поводу различных эконометрических моделей, основанных на межотраслевых связях, только лишь при социалистической системе они могут из простых упражнений для мозгов — которые часто служат лишь для маскировки реальных точно определенных марксистами социальных условий развития процесса капиталистического воспроизводства и для теоретического обоснования экономической политики господствующего класса — превратиться в действенные рычаги для руководства экономической жизнью. Ныне, когда электронные машины облегчают расчеты, проверяя бесчисленные комбинации производительных сил, рассматриваемых не в статике, а в динамике, возможно приблизиться таким образом к достижению экономического и социального *оптимума*. В самом деле, невозможно разьединить два аспекта такого *оптимума*, поскольку экономика выражает отношения между людьми, а не между вещами; производство служит человеку, а не человек существует для производства, взятого само по себе. Таким образом, в расчеты должны быть введены все те социальные переменные, которые игнорируются в моделях, разработанных в капиталистических странах, и которыми можно рационально управлять в общих интересах только при социалистической системе.

Однако модели служат, хотя иногда и невольно, еще одним свидетельством того факта, что не только в объективном развитии производительных сил, но также и субъективно, в борющихся социальных силах и в сознании ученых зреет требование перехода к рациональной экономической системе, т. е. к социализму, для достижения которого ныне существуют все необходимые инструменты экономического руководства.

*Приложение I*

ДЖ. ЛА ГРАССА

**МИКРОЭКОНОМИКА  
СУБЪЕКТИВИСТСКИЙ ПОДХОД  
В ЭКОНОМИКЕ**

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ**

**ПОТРЕБЛЕНИЕ (Главы I—IX)**

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ**

**ПРОИЗВОДСТВО (Главы I—IX)**





1. Субъективная школа — тема данного приложения. 2. Краткое рассмотрение методологического подхода неоклассической школы

1. Данное приложение посвящено описанию некоторых основных аспектов субъективистского подхода в экономике. Очень часто мы будем говорить о теории предельной полезности (доктрине маржинализма). Это вызвано тем, что субъективная школа пришла к своим главным выводам и достигла своей зрелости, применяя анализ предельных категорий, широко используя математические методы.

Маржинализм и субъективистский подход не эквивалентны, однако первый, начиная с определенного момента, становится главным аспектом второго, который не был бы таким, каков он есть, если бы не базировался на концепции маржинализма.

Мы также будем часто говорить о неоклассической школе — это название часто употребляется экономистами и историками экономической мысли для того, чтобы обозначить методологическое направление, которое с 1870 г. господствовало в экономической науке, по крайней мере в «официальной» и академической.

В настоящее время превосходство этого методологического направления серьезно оспаривается, даже если новые «официальные» направления и находятся под сильным влиянием маржиналистской концепции.

Субъективистский подход имеет длинную историю, он существовал еще в эпоху классической политической экономики и даже раньше. Его расцвет, однако, начинается, как мы уже говорили, в 1870 г.<sup>1</sup>, когда получил широкое распространение анализ предельных величин, кото-

---

<sup>1</sup> Примерно в это же время Менгер в Австрии, Маршалл в Англии и Вальрас во Франции приходят к созданию теории равновесия, являющейся главным аспектом рассматриваемой нами концепции. Эти экономисты приходят к определенным результатам независимо друг от друга и формально различными путями. Однако нет сомнения в том, что методологический подход, которым они руко-

рый исходит из заданной структуры и рассматривает малые изменения одной или нескольких переменных, характеризующих эту структуру.

Мы не будем в этой работе стремиться к исчерпывающей полноте изложения этой теории; в этом, кстати, нет необходимости.

Мы также не будем пытаться проследить развитие неоклассической теории путем изучения всего того, что внесли в эту теорию различные исследователи в целях ее усовершенствования и уточнения. Наше намерение заключается лишь в том, чтобы выделить некоторые главные этапы и основные выводы этой теории.

Кроме того, данный раздел имеет характер дополнения к основному изложению, в котором субъективистский подход к экономике рассмотрен в достаточной мере.

Таким образом, нашей задачей является рассмотрение отдельных концепций и объединение их в систему, что облегчит их правильное понимание.

Учитывая нашу несложную задачу — построить первое приближение к теории, — мы будем избегать по возможности отягощения текста избытком математических формул, часто угнетающих читателя (особенно читателя-гуманитария) и отталкивающих его от изучения проблемы, которая в такой постановке представляется ему недоступной и совершенно нежизненной.

Мы будем широко пользоваться графическим изображением, что нам кажется необходимым, а в некоторых случаях считаем целесообразным дать представление о некоторых элементарных понятиях анализа бесконечно малых величин. Однако в этом случае мы также будем стремиться облегчить понимание (или по крайней мере интуитивное восприятие) сути нашего изложения с тем, чтобы даже тот, кто не располагает специальной математической подготовкой, смог бы следить за ходом нашего рассуждения без особых трудностей.

---

водствовались в своих исследованиях, в основном один и тот же, поэтому они рассматриваются как представители одной школы.

Другие видные экономисты способствовали развитию этой школы; отметим английских экономистов Эджуорта и Джевонса, американских Кларка и Фишера, австрийских Бем-Баверка и Визера, итальянских Панталлеони, Баронэ и Парето, шведских Касселя и Викселля и др.

Читателя, предпочитающего точность, логическую строгость аргументации, очевидно, в высшей степени не удовлетворит такое элементарное изложение. Мы полагаем, что в целях расширения круга лиц, способных разобраться в элементарных понятиях субъективистской политической экономии, имеет смысл пожертвовать строгой формальностью.

Те, кто интересуется этой проблемой, смогут в дальнейшем продолжить ее изучение на все более и более высоком уровне, прибегая к превосходным учебникам по экономике<sup>1</sup>, которых теперь множество.

2. Наше изложение начнется с рассмотрения теории потребителя и связанных с ней проблем, касающихся спроса на потребительские блага. Затем мы перейдем к трактовке проблемы предложения, которая, за незначительным исключением, тесно связана с теорией производства и фирмы. Изучив факторы, влияющие на спрос и предложение благ, можно будет проанализировать феномен обмена и образования рыночной цены на различные блага. Однако в данном приложении мы будем заниматься главным образом проблемами, касающимися потребления и производства, т. е. основными элементами теории цены. В рамках неоклассической школы целесообразно прежде всего рассмотреть проблему спроса на блага и лишь после этого приступить к анализу проблем предложения и производства. В самом деле, согласно учению этой школы, главной проблемой, на которой с самого начала должна базироваться экономическая теория, является удовлетворение потребностей человека.

Таким образом, на первый план выдвигается потребительная стоимость (полезность) благ и спрос, предъявляемый на эти блага со стороны потребителей. Спрос является двигательной силой всей экономической деятельности.

---

<sup>1</sup> Из таких источников мы хотим напомнить некоторые на итальянском языке (средней степени трудности): C. Bresciani-Turroni, Corso di economia politica; A. Graziani, Teoria economica; R. Lipsey, Introduzione all'economia politica; C. Napoleoni, Elementi di economia; P. A. Samuelson, Economia; A. W. Stonier, D. C. Hague, Principi di economia. Для более глубокого изучения: W. J. Baumol, Teoria economica e analisi operativa и P. A. Samuelson, Foundations of Economic Analysis.

Поскольку мы намерены в дальнейшем остановиться на рассмотрении этого вопроса, следует заметить, что для неоклассической экономической доктрины характерно стремление установить наиболее общие законы, которые были бы действительны в любое время во всяком месте<sup>1</sup>.

Однако, делая такую попытку, данная теория не изучает общество во всей его сложности с его структурами, как это было сделано классиками, и особенно Марксом. Указанная теория исходит из индивида, экономического субъекта. Согласно этой доктрине, наиболее общие экономические законы имеют одинаковую силу как для индивидуального хозяйства пресловутого Робинзона Крузо, единственного на своем острове, так и для современного общества с его сложной структурой.

Отправным пунктом экономического анализа являются потребности индивида, которые последний может удовлетворить путем потребления всех материальных благ, которые он имеет или которыми может распоряжаться.

Таким образом, неоклассическая школа первостепенное значение придает спросу, исходя из утверждения о том, что главным требованием человека является удовлетворение его потребностей, сначала — жизненно необходимых, затем — других, менее настоятельных. Следовательно, на первое место выдвигается спрос, который есть не что иное, как внешнее проявление более глубоких потребностей человека. Но блага, на которые предъявляется спрос, в природе встречаются по сравнению с человеческими потребностями в ограниченном количестве, хотя они могут быть увеличены благодаря произ-

---

<sup>1</sup> См. методологический подход неоклассической школы, который хорошо изложен Роббинсом в его «*Essay on the Nature and Significance of Economic Science*». См. также: В. Сросе, *Materialismo storico ed economia marxistica*, pp. 66 и сл. («Il problema del Marx e l'economia pura»), pp. 209 и сл. («Sul principio economico. Due lettere a Pareto»). См. также: С. Наполеони, *Il pensiero economico dell' 900*, Einaudi, pp. 35 и сл., и А. Грациани, *Nuovi metodi di ricerca nella scienza economica*, в: *Rassegna economica*, 1962, № 2, (parte I, pp. 288—301). О новом методологическом подходе в экономической науке «академического» характера см. только что приведенную статью Грациани и его же «*Nuove linee di pensiero nella scienza economica*», в: *Rassegna economica*, 1965, № 1.

Критика новых методологических направлений замечательно изложена: Е. Росини, *L'economia tra paideia e retorica*, в кн.: «*Studi in memoria di A. Gualandi*».

водству, что для человека связано с жертвами (заботами) и использованием целого ряда факторов (ресурсов) производства (земли, труда и капитала). Итак, производственная деятельность приводится в движение спросом. В процессе производства общая стоимость произведенных благ распределяется между владельцами факторов производства в виде платы за факторы (процентов на капитал, земельной ренты, заработной платы за фактор труда, прибыли за фактор предпринимательства).

Владельцы факторов производства, получая доход, имеют возможность удовлетворить свои потребности. Поэтому они появляются на рынке в качестве потребителей.

Таким образом, цикл замыкается: от спроса к производству и снова к спросу.

Каждому вполне очевидно, что рассматриваемая теория значительно отличается от классического учения (и от теории Маркса), которое, не игнорируя определенные необходимые потребности человека, считает производство в известном смысле предшествующим, а спрос — последующим звеном<sup>1</sup>.

Это становится особенно очевидным в настоящее время, когда значительная часть человеческих потребностей совершенно не вызвана потребностями первой необходимости, а является результатом торговой политики производителей<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Более того, по существу, потребление проявляется как аспект производственного процесса по крайней мере в рамках «необходимого» потребления, которое служит для воспроизводства фактора рабочей силы (ручного и интеллектуального труда как с исполнительными, так и управленческими функциями).

<sup>2</sup> Сказанное нами сегодня широко подтверждается не только учеными-марксистами.

Приведем, например, цитату из: J. Robinson, *L'economia ad una svolta difficile*, Torino, Einaudi, p. 80: «...Абсурдным является утверждение, что система частных предприятий существует для удовлетворения нужд потребителя; более правильно констатировать, что потребители являются той питательной средой, за счет которой кормится предприятие. Мы свыклись с системой, которая функционирует в интересах производителей и преимущество которой для потребителей является только лишь косвенным, а не преднамеренным».

Истины ради мы должны напомнить, что эта проблема также принималась во внимание по крайней мере некоторыми теоретиками неоклассицизма.

Маршалл пишет, что «в эпоху первоначального развития человечества именно потребности порождают деятельность, но впослед-

Кроме того, также очевидно, что вообще лишь немногие потребности человека имеют жизненно важное значение. Наибольшая часть потребностей возникает в процессе развития общества, и этот процесс является отражением производственной деятельности людей, связанных определенными производственными отношениями.

Справедливо также и то соображение, что человек с самого начала его существования является не каким-то Робинзоном Крузо (с Пятницей или без него), но общественным индивидом.

---

ствии каждая новая восходящая ступень в развитии рождает новые виды деятельности, которые вызывают иные потребности, и, наоборот, расширение вторых приводит к возникновению первых». Несмотря на это утверждение, нам представляется несомненным тот факт, что в неоклассической теории именно спрос (а следовательно, потребности) является главным объектом.

Для того чтобы получить совершенно ясное представление об этой проблеме, см.: К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 12, стр. 717; т. 46, ч. I, стр. 27, 28, 36.

# 1. ПОТРЕБНОСТИ, БЛАГА И ПОЛЕЗНОСТЬ

1. Потребности. 2. Экономические блага. 3. Классификация благ. 4. Полезность (общая и предельная). 5. Полезность в случае бесконечно малых частей блага. 6. Графическое изображение предельной полезности. 7. Общая экономическая ценность блага

1. Во введении мы говорили, что, согласно неоклассическому учению, любая экономическая проблема, как правило, возникает потому, что людям необходимо удовлетворить целый ряд более или менее настоятельных потребностей. Предположим поэтому нашему изложению несколько кратких замечаний о человеческих потребностях. Определим потребность как *всякое состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или же как некоторое состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить*.

Эти состояния неудовлетворенности (или удовлетворенности) имеют различную степень интенсивности. Однако выразить потребность количественно не представляется возможным. Речь идет об «интенсивной величине», которая может восприниматься лишь в понятиях «больше или меньше».

Как количество, так и интенсивность различных потребностей крайне изменчивы. Об этой изменчивости и ее причинах можно было бы говорить много, и, идя в этом направлении, мы могли бы слишком углубиться в критическое исследование предпосылок субъективистского подхода в освещении проблем экономики. Оставив в стороне подобные критические намерения<sup>1</sup>, мы будем исходить из того очевидного факта, что существует некоторое количество (неопределенное и непостоянное) потребностей с различной степенью интенсивности.

Рассмотрим кратко некоторые классификации потребностей, даже если они, на наш взгляд, далеко не удовлетворительны. В соответствии с первоначальной класси-

<sup>1</sup> См.: M. Dobb, *Economia politica e capitalismo*, Torino, Einaudi, 1950; и J. Robinson, *Ideologie e scienza economica*, Firenze, Sansoni, 1966.

фикацией потребности разделяют на первичные и вторичные (или, что означает одно и то же, на необходимые и избыточные). Первые относятся к самым насущным нуждам человеческой жизни: питание, одежда и т. д. Вторые (такие, как, например, культура, развлечения и т. д.) удовлетворяются после того, как удовлетворены первичные потребности. Первичные потребности не могут быть заменены одна другой. Например, потребность в еде и потребность в питье должны быть удовлетворены каждая в отдельности: невозможно утолить жажду едой, а голод водой. Вторичные же потребности могут быть заменены одна другой в более или менее широких пределах: индивид может удовлетворить свою потребность в развлечении, сходя в кино, а не в театр, и наоборот.

Конечно, разделение потребностей на первичные и вторичные не столь четко, как это могло бы показаться. Потребность в определенном виде одежде и даже в некоторых видах питания теряет за определенными пределами характер неотложности и поэтому не должна рассматриваться как первичная. Также и в отношении вторичных потребностей, которые возникают и расширяются по мере развития общества; следует помнить, что довольно часто невозможность удовлетворить их порождает в человеке состояние острой неудовлетворенности. В таком случае возможно, что человек предпочитает отказаться от некоторого количества первичных потребностей, лишь бы удовлетворить свои не столь неотложные потребности. Из только что сказанного становится очевидным, что человеческие потребности (об этом упоминалось в предисловии) имеют социальный характер, а не исключительно индивидуальный, как это предполагает неоклассическая теория.

Мы можем также разделить потребности на эластичные и неэластичные (или жесткие). Эта классификация совпадает в большей части с предыдущей. В самом деле, первостепенные потребности обычно являются жесткими, в то время как второстепенные тяготеют к эластичным<sup>1</sup>. Жесткими называются такие потребности, которые не отменяются в течение длительного времени, но

---

<sup>1</sup> Все это можно рассматривать как следствие отсутствия заменяемости между первичными потребностями и наличия более или менее широкой заменяемости, характеризующей вторичные потребности.



быстро снимаются всякий раз, как только появляются в распоряжении средства, необходимые для их удовлетворения: достаточно вспомнить, например, о потребности в питании. Вместе с тем имеются другие потребности (например, культура, развлечения и т. д.), от удовлетворения которых возможно временно воздержаться, отложить их; их удовлетворение происходит медленнее, более постепенно.

2. Существование потребностей предполагает, естественно, и наличие средств, необходимых для их удовлетворения. Довольно трудно представить в человеке состояние неудовлетворенности, которое не было бы связано с наличием (или по крайней мере с возможностью получения) какого-либо средства, необходимого для прекращения этой неудовлетворенности. Это, по нашему мнению, справедливо также и в отношении более элементарных и основных потребностей. Если бы не было средств, пригодных для питания, человек не испытывал бы никакой потребности питаться по той простой причине, что он не смог бы просто-напросто существовать. Средства, пригодные для удовлетворения потребностей, называются благами. Поэтому благами являются все материальные вещи и услуги, которые используются для удовлетворения человеческих потребностей. Не все блага, однако, можно считать благами экономическими, следовательно, не все блага являются объектом экономической деятельности людей. Некоторые блага существуют «свободно» в природе в достаточном количестве для *полного и постоянного* удовлетворения определенных человеческих потребностей. Типичный пример — воздух, необходимый для жизни человека, но имеющийся в изобилии. Воздух, следовательно, не есть предмет производственной деятельности или обмена, ввиду того что его потребление происходит естественно<sup>1</sup>. Экономическими благами следует считать только те блага, которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению

---

<sup>1</sup> Воздух также становится экономическим благом в том случае, если в особых ситуациях его количество ограничено по отношению к потребности: вспомним о кондиционированном воздухе или о воздухе в подводной лодке и т. д.

с потребностями, которые они удовлетворяют. Таким образом, перед нами встает проблема редкости благ. Однако понятие недостаточности чисто относительно, т. е. благ не хватает по отношению к целям (потребностям), которые должны быть достигнуты (удовлетворены).

Согласно субъективистской доктрине, ценность благ как раз и зависит от их относительной редкости. В самом деле, ценность определяется двумя обстоятельствами: с одной стороны, интенсивностью потребности (величина психологическая и, следовательно, чисто субъективная, меняющаяся от индивида к индивиду) и, с другой стороны, наличным количеством данного блага, способного удовлетворить данную потребность.

Кроме того, следует учитывать, что всякая потребность может быть удовлетворена за счет нескольких благ, а с другой стороны, всякое благо обычно можно использовать для удовлетворения нескольких потребностей. Следовательно, существует не только проблема недостаточности экономических благ по сравнению с потребностями, но и проблема предназначенности каждого блага для определенного ряда применений, конкурирующих между собой (конкурирующих именно в том, что касается использования данного блага).

*Итак, согласно субъективистской точке зрения, экономическая наука должна иметь главным предметом изучения поведение человека, стремящегося к достижению определенных целей путем использования средств, которых недостаточно и которым можно найти различное применение<sup>1</sup>.*

3. Теперь коснемся некоторых классификаций экономических благ, классификаций, которые могут представить определенный интерес.

Прежде всего мы разделяем блага на *долговременные* и *недолговременные*. Последние могут удовлетворить данную потребность лишь один раз, т. е. они полностью потребляются в одном акте использования. Блага долговременные (или блага, обладающие способностью возобновляться), напротив, могут использоваться

---

<sup>1</sup> См.: L. Robbins, Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica, p. 20.

для удовлетворения одной и той же потребности несколько раз, они потребляются постепенно, в течение целого ряда последовательных использований. Вспомним, например, производственное оборудование, машины или другие блага долговременного потребления (автомобили, электробытовые предметы и т. д.). В качестве примера благ разового потребления можно назвать все блага, предназначенные для питания.

Особый интерес представляет классификация, по которой блага делятся на *взаимозаменяемые (субституты, или заменители, или конкурирующие в употреблении)* и *взаимодополняемые (комплементарные)*.

Первые могут заменить друг друга в удовлетворении некоторой потребности. Например, масло подсолнечное и оливковое, маргарин и сливочное масло, автомобили разных марок, различных объемов цилиндра и т. д. Вторые в состоянии удовлетворить некоторые потребности лишь в случае, если они используются вместе. Например, кофе и сахар, автомобиль и бензин и т. д. Всякое экономическое благо находится в определенных отношениях заменяемости или дополняемости со многими другими благами. Естественно, дополняемость и заменяемость (субституция) благ характеризуются бесконечным числом степеней. В общем и целом можно утверждать, что все экономические блага являются взаимодополняемыми, поскольку все они направлены к одной общей цели — обеспечить жизнь человека (не только в чисто биологическом смысле). Но вместе с тем они все более или менее взаимозаменяемы (т. е. конкурируют между собой), поскольку — как в потреблении, так и в производстве — они могут, по крайней мере в некоторой степени, заменяться одно другим. В дальнейшем мы будем часто встречаться с интересными применениями принципов дополняемости и субституции благ.

Далее, мы можем разделить блага на *настоящие* и *будущие*. Первые находятся в непосредственном распоряжении экономического субъекта. Вторыми же он сможет располагать лишь в будущем. Если считать деньги благом (так как они являются общим эквивалентом всех благ), то в случае, когда Тит дает Каю в долг некоторую сумму денег при условии, что тот обязуется вернуть ее через определенное время, названная сумма денег есть для Тита будущее благо. Закономерно, что

индивид предпочитает настоящие блага будущим. Из этого предпочтения во времени исходят различные теории дохода.

Наконец, мы разделяем блага на *прямые* и *косвенные*. Первые (потребительские блага) непосредственно удовлетворяют некоторую потребность; их не нужно преобразовывать. Таковы, например, пища, одежда, бытовые предметы и т. д. Косвенные блага (инструментальные, или производительные) удовлетворяют какую-либо потребность лишь как средство. В качестве примера можно привести строения, производственные сооружения и оборудование, машины, сырье, источники энергии и т. д. Естественно, разграничительная линия между этими двумя видами благ недостаточно определена. Многое зависит от того применения, для которого предназначается определенное благо. Например, уголь есть прямое благо, если он используется для отопления дома, и тот же уголь является косвенным благом, если используется на теплоцентрали или применяется для получения пара и механической энергии на заводе и т. д.

Все блага попадают одновременно в различные классификации, которые мы только что перечислили. Например, обычный уголь является благом недолговременным, заменимым (по отношению, скажем, к нефти) и дополняемым (по отношению к топкам, где он должен сгореть), настоящим (если он находится в непосредственном распоряжении того, кто его должен использовать) и прямым или косвенным в зависимости от условий, о которых мы говорили выше.

4. Теперь мы должны затронуть одно из основных понятий теории потребления, а именно понятие полезности (или потребительной стоимости благ). Мы можем определить *полезность некоторого блага как его способность удовлетворить одну или несколько человеческих потребностей*. Полезность рождается, таким образом, из отношения между средствами (блага) и целями (потребности, которые нужно удовлетворить) экономической деятельности человека.

Предположив благо делимым на некоторое число частей (а так бывает чаще всего), увидим, что, по мере того как мы добавляем часть за частью этого блага для удовлетворения потребности, последняя интенсивно

уменьшается. Таким образом, можно утверждать, что потребляемые последовательно части некоторого блага имеют все убывающую полезность для потребителя. В самом деле, большая или меньшая степень полезности не есть нечто присущее благу и его различным частям, но, как уже было сказано, зависит от особого отношения, существующего между этими частями и интенсивностью потребности, для удовлетворения которой они применяются. Иными словами, речь идет об отношении между благом и субъектом, который его использует, имея в виду достижение особых целей. Наконец, полезность блага (или, правильнее сказать, его различных частей) зависит от интенсивности удовлетворяемой потребности, от интенсивности, которая убывает по мере того, как различные части блага потребляются. Очень часто в ходе наших рассуждений мы будем вынуждены выражать полезность количественно, т. е. мы должны будем приписывать ей точные значения, выражаемые числами. В действительности это практически невозможно, поскольку полезность (будучи зависимой от интенсивности потребности) представляет собой чисто психологическую величину, которую нельзя выразить количественно. Однако количественное выражение необходимо для того, чтобы можно было прийти к некоторым выводам и сформулировать ясно и точно законы, которые регулируют поведение потребителя.

Теперь представим себе, что в распоряжении индивида есть три части некоторого блага, способного удовлетворить некоторую потребность. Предположим, что мы можем выразить количественно начальную интенсивность этой потребности, и скажем, что названная интенсивность равна 10. Индивид потребляет первую часть блага, имеющегося в его распоряжении. Поскольку полезность каждой части блага отражает интенсивность потребности, которую оно удовлетворяет, мы можем сказать, что полезность этой первой части для нашего индивида равняется 10. Естественно, после потребления первой части потребность частично удовлетворена и ее интенсивность уменьшилась, скажем, до 8. Вследствие этого вторая часть блага имеет полезность, равную 8, и ее потребление уменьшает далее интенсивность потребности, скажем, до 6. То же самое рассуждение можно применить и относительно третьей части потребляемого блага,

которой мы приписываем полезность, равную 6. Теперь изобразим на рисунке то, что мы только что сказали.

На рис. 17 (вспомним пример, приведенный ранее) показано изменение общей полезности некоторого блага в зависимости от того, сколькими частями блага располагает потребитель: одной, двумя, тремя. Общая полезность есть не что иное, как сумма полезности отдельных частей блага. В рассматриваемом нами случае она растет от 10 к 18 и к 24. Общая полезность, таким образом, увеличивается с ростом количества блага, которым располагает потребитель. Однако темп увеличения замедляется. На рис. 18, напротив, показана полезность отдельных частей блага. Эта полезность падает по мере

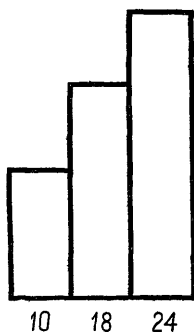


Рис. 17



Рис. 18

того, как увеличивается количество частей блага, которыми располагает потребитель. Полезность последней части, имеющейся в распоряжении потребителя (третья часть в примере, приведенном выше), и есть *предельная полезность*, одно из главных понятий экономической науки в рамках того методологического направления, которое мы рассматриваем.

5. Теперь предположим, что некоторое благо может быть разделено на части бесконечно малой величины. В таком случае рис. 17 и 18 могут быть преобразованы следующим образом.

На обоих рисунках на оси абсцисс откладывается количество блага, которым может располагать потреби-

тель. На оси ординат рис. 19 откладывается общая полезность (сумма величин полезности различных бесконечно малых частей блага), а на рис. 20 — полезность последовательно потребляемых бесконечно малых частей блага. Кривая общей полезности наклонена положительно, так как с ростом количества блага полезность увеличивается (по крайней мере до определенной точки), однако наклон непрерывно уменьшается, потому что происходит постепенное убывание общей полезности. Так как последняя есть функция количества  $x$  блага, мы можем написать  $U_i f(x)$ . В каждой точке этой функции

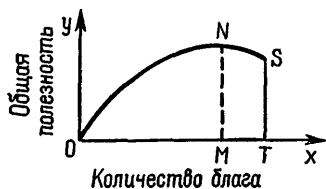


Рис. 19

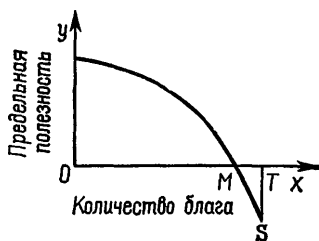


Рис. 20

бесконечно малому увеличению  $x$  количества блага соответствует увеличение общей полезности; отношение  $dU_i/dx$ , являющееся производной функции общей полезности в каждой ее точке<sup>1</sup>, показывает увеличение общей полезности при каждом бесконечно малом увеличении количества благ. Это отношение представляет, следовательно, в каждой данной точке функции предельную полезность блага в случае, если оно делимо на бесконечно малые части. Функцию предельной полезности, представленную на рис. 20, можно получить при выведении функции общей полезности. Кривая предельной полезности имеет, естественно, отрицательный наклон, потому что, как мы уже видели, прирост общей полезности постепенно уменьшается с увеличением количества блага. Кривая предельной полезности, следовательно, указывает нам на уже известный факт, говорящий о том, что полезность

<sup>1</sup> Конечно, необходимо принять в качестве исходного предположения, что функция общей полезности непрерывна и дифференцируема в каждой своей точке.

потребляемых одна за другой частей блага постепенно убывает, поскольку растет постепенно степень удовлетворения потребности. На рис. 20 общая полезность представлена площадью, ограниченной двумя осями и кривой предельной полезности<sup>1</sup>. Итак, с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность убывает, в то время как увеличивается — до определенного момента — общее удовлетворение, получаемое индивидом от потребления данного блага. Когда (см. рис. 19 и 20) количество блага становится равным  $OM$ , достигается максимум общей полезности (и кривая, ее представляющая, проходит параллельно оси  $x$ ), в то время как предельная полезность становится равной нулю. Можно также предположить существование отрицательной предельной полезности: например,  $TS$  для количества блага  $OT$  (см. рис. 20). Это означает отрицательную полезность последних частей потребляемого блага, понесенные индивидом убытки и издержки индивида при потреблении этих частей блага. Общее удовлетворение потребителя в таком случае уменьшается (например, на величину  $ST$  на рис. 19).

Во всяком случае, когда предельная полезность блага становится равной нулю (и тем более если она становится отрицательной), это означает, что данное благо существует в количествах, которые могут полностью удовлетворить данную потребность. И тогда, как мы уже видели, это благо не является экономическим. Экономическое благо существует в количестве *относительно* ограниченном, поэтому оно всегда отличается более или менее высокой предельной полезностью, которая во всех случаях положительна. Очевидно, что некоторое благо не является экономическим, если оно *полностью и постоянно* удовлетворяет некоторую потребность всех потребителей при всех возможных применениях этого блага. Благо, полностью удовлетворяющее потребности

---

<sup>1</sup> Общая полезность получается, следовательно, посредством интегрирования функции предельной полезности. Например, на рис. 20 для количества  $OM$  блага общая полезность представлена интегралом, определяемым от  $O$  до  $M$  и равным сумме произведений бесконечно малых частей, на которые подразделяется количество  $OM$  блага, умноженных на соответствующие величины полезности (откладываемые на оси ординат в точках, показывающих вышеупомянутые части).



лишь одной части потребителей, следует рассматривать как экономическое благо для общества. С другой стороны, благо может быть неэкономическим в одних применениях и экономическим в других (см. приведенный нами выше пример с воздухом<sup>1</sup>). Наконец, следует считать экономическими те блага, которые полностью удовлетворяют некоторую потребность в течение определенного периода времени, по истечении которого данная потребность возникает вновь (вспомним о питании).

6. Посмотрим, как может быть графически представлена предельная полезность некоторого блага, когда потребитель располагает некоторым его количеством. Обращаясь к рис. 21, мы предполагаем, что потреби-

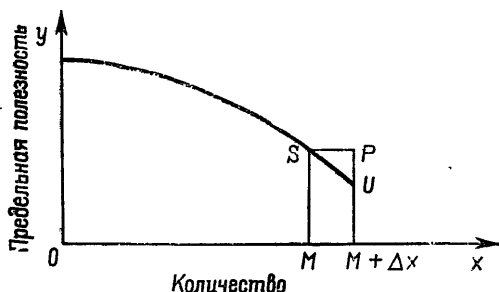


Рис. 21

тель располагает вначале количеством  $OM$  блага. Пусть  $\Delta x$  — часть блага. Если мы предположим, что потребитель вступает в обладание последующей частью блага, то у него в распоряжении будет уже количество блага, равное  $OM + \Delta x$ . Переходя от количества блага  $OM$  к  $OM + \Delta x$ , потребитель увеличивает свое общее удовлетворение. Это увеличение представлено площадью  $MSPM + \Delta x$ . Очевидно, что это увеличение удовлетворения происходит благодаря последней части  $\Delta x$ , которую получает в свое распоряжение потребитель. Указанная площадь представляет собой, следовательно, предельную полезность блага. Если предположить благо бесконечно

<sup>1</sup> См. сноску 1 на стр. 347.

делимым, часть  $\Delta x$  становится бесконечно малой. Таким образом, точка  $M + \Delta x$  стремится совпасть с точкой  $M$ , и область  $MSPM + \Delta x$  практически будет совпадать с ординатой  $MP$ . Отсюда следует, что эта ордината представляет предельную полезность блага, когда его количество, имеющееся в распоряжении потребителя, равно  $OM$ . Естественно, с изменением этого количества изменяется также и ордината (которая уменьшается с увеличением количества блага, откладываемого на оси абсцисс) и, следовательно, изменяется предельная полезность. Графическое изображение предельной полезности иллюстрирует факт, который должен быть уже ясен из вышеизложенного. Предельная полезность не является исключительным свойством какой-то особой части блага. Любая часть может быть «предельной» частью. Важно количество частей (равных между собой), которыми может располагать потребитель. Последняя потребляемая часть дает меньше удовлетворения по сравнению с удовлетворением; которое имеет каждая предыдущая часть, и его величина зависит исключительно от количества частей, находящихся в распоряжении потребителя.

В рассмотренном нами случае, когда функция предельной полезности непрерывна (что предполагает делимость блага на части бесконечно малой величины), значение ординаты показывает как способность удовлетворить потребность (или полезность), так и интенсивность еще неудовлетворенной потребности. Это равенство, естественно, не имело бы места, если бы степень удовлетворения потребности увеличивалась неравномерно (как это показано на рис. 17 и 18)<sup>1</sup>.

7. Мы хотим также выяснить, какую общую экономическую ценность потребитель приписывает благу, располагая каким-то определенным его количеством. На рис. 22 это количество равно  $ON$ ;  $PS$  — кривая предельной полезности и  $NS$  — предельная полезность блага в количестве  $ON$ .

---

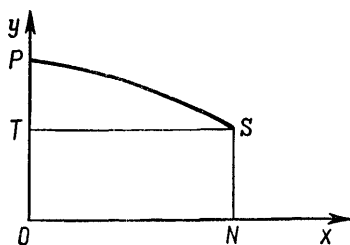
<sup>1</sup> Действительно, если бы, например, потребитель располагал двумя частями блага, то предельная полезность блага равнялась бы 8, но интенсивность еще неудовлетворенной потребности равнялась бы 6.

Если благо можно разделить на неопределенное количество однородных (т. е. равных между собой по количеству и качеству) частей, очевидно, потребитель приписывает всем частям данного блага одинаковую ценность. Эта ценность измеряется степенью удовлетворения, получаемого потребителем от последней части, которого он не получил бы, если бы эта последняя часть была потеряна. Иными словами, в основе ценности *всех* частей блага, которыми располагает потребитель, лежит предельная полезность блага. Поэтому общая экономическая ценность блага равна предельной полезности, умноженной на количество частей блага.

Следовательно, мы можем написать, что

$$V = U_m Q,$$

где  $V$  — общая экономическая ценность;  $U_m$  — предельная полезность и  $Q$  — количество блага, имеющегося в распоряжении потребителя. На рис. 22 эта ценность  $V$



Р и с. 22

при данном количестве блага  $ON$  представлена площадью  $ONST$  (количество  $ON$ , умноженное на предельную полезность  $NS$ ).

Речь идет о чисто субъективной ценности, поскольку она зависит от существующей связи между количеством блага, которым может располагать любой субъект-потребитель, и интенсивностью потребности, изменяющейся от субъекта к субъекту<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Согласно некоторым неоклассикам, справедлива не только данная аргументация, но также и аргументация, которая отрицает возможность всякого сравнения между собой полезностей благ различных потребителей. Это отрицание вытекает непосредственно из концепции Роббинса. Мы будем говорить об этом ниже (см. сноску 1 на стр. 371).

Каждому благу приписывается столько ценностей, сколько существует потребителей. Таким образом, эта концепция стоимости существенно отличается от объективной концепции классической школы (и особенно марксистской).

Естественно, что даже если иметь в виду одного потребителя, то как общая экономическая ценность, так и средняя ценность (т. е. ценность единицы блага) изменяются по мере изменения количества блага, которым располагает данный потребитель. Если имеющееся в наличии количество увеличивается, то средняя ценность (единицы) блага (которая является, кроме того, ценностью последней части и, следовательно, представлена предельной полезностью<sup>1)</sup> уменьшается.

Что касается общей экономической ценности, то по этому вопросу можно сформулировать две различные гипотезы. Если потребность является относительно эластичной, тогда уменьшение предельной полезности происходит более медленно по сравнению с увеличением количества блага, в результате чего общая ценность возрастает. В случае если потребность относительно жесткая, то при определенном увеличении количества блага предельная полезность снижается быстрее и, следовательно, общая ценность уменьшается.

Когда же происходит уменьшение количества блага, выводы будут прямо противоположными.

Наконец, мы хотим напомнить, что функция предельной полезности построена на базе гипотезы существования постоянных вкусов потребителей. Может оказаться, что по мере постепенного увеличения потребления некоторых товаров они становятся более желанными для потребителей. Вспомним пример, приведенный Маршаллом о «потреблении хорошей музыки»<sup>2</sup>. Чем больше развивается такая потребность, тем выше у потребителя желание ее удовлетворить. Это происходит потому, что возрастают требования потребителя, поскольку его вкусы становятся все более утонченными. Все это не противоречит, таким образом, закону уменьшения предельной полезности, который предполагает постоянные вкусы и

---

<sup>1</sup> В самом деле ценность одной единицы продукта  $V_u = V/Q$ , где  $V = U_m Q$ , следовательно,  $V_u = U_m$ .

<sup>2</sup> См.: A. Marshall, *Principi di economia*, p. 92.

наличие предпочтения потребителей. В случае если изменилось бы это предпочтение, необходимо было бы построить новую кривую предельной полезности, также нисходящую, но по сравнению с предыдущей смещенную вправо при росте желания потребителя или влево при уменьшении предпочтения потребителя по отношению к данному благу. С аналогичной проблемой мы встретимся, когда в следующей главе будем рассматривать спрос.

## II. СПРОС<sup>1</sup>

1. Предельная полезность и индивидуальный спрос. 2. Цена как мера предельной полезности для каждого потребителя. 3. Кривая индивидуального спроса. 4. Рента потребителя. 5. Совокупный рыночный спрос. 6. Спрос как функция факторов, отличающихся от цены на благо

1. После уяснения понятия предельной полезности можно приступить к анализу проблем, касающихся спроса на блага со стороны потребителей. Первым шагом в этом направлении будет исследование причин, которые определяют объем и динамику индивидуального спроса на какое-то одно потребительское благо. Затем мы перейдем к рассмотрению совокупного рыночного спроса на это благо со стороны всех потребителей, выступающих на данном рынке.

Мы считаем, что лучше сразу начать с примера. Представим себе, что потребитель купил на рынке определенное благо *A*. Первоначальная цена блага 100 денежных единиц; по этой цене потребитель покупает 10 частей блага. Очевидно, потребитель рассчитывает, что, для того чтобы приобрести десятую часть блага, необходимо пожертвовать еще 100 денежными единицами. Таким образом, десятая часть блага имеет для него полезность, равную по меньшей мере полезности 100 денежных единиц. Он не покупает одиннадцатую часть блага только потому, что она — в силу закона убывающей предельной полезности — будет иметь для него меньшую полезность, чем полезность 100 денежных единиц. Предположим теперь, что цена снижается до 90 денежных единиц и что наш потребитель готов купить одиннадцатую часть блага. Можно повторить уже сделанное умозаключение и утверждать, что эта одиннадцатая часть будет иметь для

---

<sup>1</sup> О проблемах, рассматриваемых в первой и последующих главах, см. основные положения А. Маршалла в его кн. «Принципы экономики». Для ясного и полного толкования теории спроса см.: П. А. Самуэльсон, Экономика, стр. 518—548. Для более глубокого изучения см.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций, М., 1965, гл. 9, стр. 199—217, а также другие источники, указанные в тексте.

потребителя полезность, по меньшей мере равную 90 денежным единицам. Если бы цена упала еще, например, до 80, потребитель купил бы двенадцатую часть блага. И так далее. В конечном итоге, исходя из убывающей предельной полезности блага, спрос увеличивается по мере снижения цены.

В приведенном примере мы выдвинули в качестве обязательного условия постоянство предельной полезности денежных единиц, имеющихсЯ в распоряжении потребителя. Чтобы пояснить этот момент, ссылаясь на предыдущий пример, мы должны допустить возможность количественного определения предельной полезности, даже если это и совершенно нереально, о чем уже говорилось выше. Представим себе, что полезность купленной десятой части блага для потребителя равна 1000 (это предельная полезность блага, когда потребитель покупает только десять его частей), а предельная полезность имеющихсЯ у него денежных единиц равна 10 и является постоянной. Потребитель, купив десятую часть блага, получает увеличение удовлетворения (по сравнению с уже полученным удовлетворением после покупки девяти частей), равное 1000. Однако, с другой стороны, если цена равна 100 денежным единицам, потребитель, потратив деньги, теряет удовлетворение, равное 1000. Очевидно, что десятая часть является последней, которую купит потребитель, поскольку каждая последующая покупка приведет к обмену полезностями (блага против денег), который для потребителя выразился бы в полной потере удовлетворения. Если бы цена была снижена до 90, то потребитель был бы готов купить одиннадцатую часть блага, которая имела бы для него гипотетически полезность, равную 900. Также и в этом случае действительно было бы равенство между увеличением полученного удовлетворения — увеличения, полученного за счет потребления одиннадцатой части, — и потерей удовлетворения в результате уступки 90 денежных единиц. При этом предполагается, что предельная полезность имеющихсЯ у потребителя денежных единиц остается все время на уровне 10. В действительности, когда осуществляются покупки всевозрастающих количеств одного определенного блага, должно предполагаться или уменьшение предельной полезности блага, или увеличение предельной полезности денег (принимая во внимание, что по мере

осуществления закупок увеличивается количество блага и уменьшается количество денег в распоряжении потребителя). Возвращаясь к предыдущему примеру, можно предположить, что (если десятая часть блага куплена по цене 100) предельная полезность денежной единицы возрастает с 10 до 11. Если все время исходить из того, что полезность одиннадцатой части для потребителя равна 900, то покупка этой части была бы уже произведена не по цене 90, а только тогда, когда указанная цена снизилась бы до 81, 81... Совершенно очевидно, предположение о том, что предельная полезность денег не является постоянной, но возрастает, усложняет рассуждение, но не меняет выводов, к которым мы подходим при упрощенной гипотезе о постоянстве указанной предельной полезности. При всех условиях можно утверждать, что спрос на блага растет по мере снижения цен. Кроме того, имеется и другой аргумент в пользу предположения о постоянной предельной полезности денег. Вообще затраты, связанные с покупкой одного блага, представляют собой незначительную долю общей суммы денег, имеющих у потребителя. Разумеется, это не всегда так, и такая упрощенная гипотеза о неизменности предельной полезности денег (даже если не меняется суть рассуждений и сохраняется направление воздействий, вызванных изменениями цен на уровень спроса) может отрицательно сказаться на некоторых производных понятиях<sup>1</sup>.

2. До сих пор мы говорили о приемлемости и границах предположения о постоянстве предельной полезности денег, находящихся в распоряжении потребителя, прибегающего время от времени к закупкам последовательных частей определенного блага (по постепенно снижающимся ценам). Однако нельзя упрощать предпосылки наших рассуждений настолько, чтобы считать одинаковой предельную полезность денег для разных потребителей, выступающих на рынке<sup>2</sup>. Очевидно, эта предельная полезность тем меньше, чем больше количество денег, имеющих у потребителя (т. е. чем выше денежный доход, получаемый последним).

<sup>1</sup> J. R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford Clarendon Press, 1939. Ссылки даются на итальянский перевод. См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 30.

<sup>2</sup> См.: A. Marshall, *Principi di economia*, pp. 93—94.



Рассмотрим в этой связи пример, приведенный в табл. 16, в котором в целях упрощения мы предполагаем существование только двух потребителей, фигурирующих, как принято, под названиями «богатый» и «бедный» в зависимости от количества имеющихся у них денег при соответствующих различных предельных полезностях.

Мы предположили здесь для упрощения, что различным частям блага со стороны двух потребителей придана равная предельная полезность. Это условие вполне реально, но только для некоторых благ первой необходимости и широкого потребления. С другой стороны, допущение для обоих потребителей равных кривых предельной полезности благ существенно не изменит выводов, к которым мы придем. Иначе дело обстоит с предельными полезностями денег для двух потребителей. Цены, указанные в табл. 16, означают следующее: богатый потребитель был бы согласен затратить 25 денежных единиц, чтобы приобрести себе первую часть блага. Если цена снизилась бы до 20, он купил бы две части блага и т. д.

Аналогично рассуждаем и в отношении бедного потребителя, который, очевидно, купил бы одну, две, три и т. д. частей блага по более низким ценам по сравнению с соответствующими ценами, которые богатый потребитель был бы готов заплатить за покупку такого же количества частей блага.

Таблица 16

Спрос на товар А

Часть	Богатый потребитель Предельная полезность денег = 4		Бедный потребитель Предельная полезность денег = 10	
	полезность частей блага	цена	полезность частей блага	цена
I	100	25	100	10
II	80	20	80	8
III	60	15	60	6
IV	40	10	40	4
V	20	5	20	2

Допустим, что рыночная цена равна 10. В таком случае богатый потребитель купит 4 части блага, тогда как бедный потребитель только одну. В обоих случаях цена измеряет предельную полезность, т. е. полезность последней части блага в любом случае эквивалентна полезности десяти денежных единиц. Предельная полезность блага для богатого потребителя ниже, чем для бедного. Этот вывод не изменится, даже если мы отбросим предположение о равенстве полезностей различных частей блага как для богатого, так и для бедного потребителей. Мы можем представить себе, что полезность различных частей блага для бедного потребителя по сравнению с богатым настолько выше, насколько больше предельная полезность денег, имеющих у первого, по сравнению с предельной полезностью денег у второго. В этом случае полезность различных частей блага и цены, по которым могли бы быть куплены одна, две, три и т. д. части, для бедного потребителя были бы следующими:

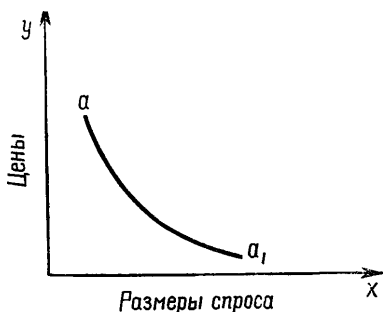
I часть	полезность	250	цена	25
II часть	"	200	"	20
III часть	"	150	"	15
IV часть	"	100	"	10

В этих условиях при цене рынка, равной 10, бедный потребитель купил бы то же самое число частей блага (четыре), которое купил бы и богатый потребитель. Полезность последней купленной части была бы, однако, всегда выше для бедного потребителя, чем для богатого. Следовательно, указанный факт, как это совершенно очевидно, зависит от различной предельной полезности денег и объясняется главным образом тем, что разные потребители имеют в своем распоряжении разное количество денег.

Вывод: цена не может измерять предельную полезность вообще, но измеряет предельную полезность блага для каждого отдельного потребителя. Еще раз констатируем то, что было уже сказано выше. Следуя субъективистскому подходу, неоклассическая доктрина игнорирует тот факт, что блага как воплощения общественного человеческого труда имеют объективную внутреннюю

стоимость. Напротив, согласно этой доктрине, ценность блага, находясь в зависимости от его предельной полезности, меняется от субъекта к субъекту.

3. Если, как уже говорилось в предыдущей главе, мы предположим, что благо делится на неопределенное число частей бесконечно малой величины, мы можем также допустить, что изменения цены и спроса происходят непрерывно и в бесконечно малых размерах. При этом условии можно составить график зависимости между ценой и спросом, зависимости, которая представлена непрерывной кривой, убывающей вправо (от  $a$  до  $a_1$  на рис. 23)<sup>1</sup>.



Р и с. 23

Конфигурация этой кривой со всей очевидностью показывает нам направление изменения спроса, который возрастает по мере снижения цены, и наоборот. В случае, представленном на рисунке, можно утверждать, что спрос на данное благо  $a$  является функцией цены (и только цены) этого блага:  $D_a = f(p_a)$ . Все другие факторы, которые могут оказывать влияние на спрос, считаются постоянными и остаются за пределами рассматриваемой нами зависимости. Такое предположение является до-

<sup>1</sup> Кривая спроса является «статической кривой». Этим мы хотим сказать, что она не строится в целях отражения конкретного состояния рынка в виде одного определенного «исторического» ряда цен, который соответствует одному определенному ряду величин спроса. Приведенная нами кривая строится на базе гипотезы о том, что в какой-то заданный отрезок времени различным ценам соответствовали бы различные размеры спроса.

вольно жестким. В дальнейшем мы коснемся его ограниченности и обратим внимание на другие элементы, оказывающие влияние на спрос.

4. Очевидно, причина изменения спроса, как обратной функции цены, заключается в происходящем убывании предельной полезности блага. Только тогда, когда цена на последнее снижается, потребитель будет готов купить последующие количества блага, приносящие ему все меньшее удовлетворение. Когда же цена повышается, потребитель отказывается от потребления некоторых частей блага, давших бы ему меньшее удовлетворение по сравнению с полезностью денег, которые он должен был бы уступить в случае покупки им этих частей блага.

Однако при соответствующей цене потребитель согласен купить определенное число частей блага. Из сказанного выше ясно, что эти части блага удовлетворяют нужды потребителя все в меньшей и меньшей степени; однако потребитель покупает все части блага по одинаковой рыночной цене, которая должна быть равной полезности последней купленной части блага (предельной части). Таким образом, все части блага, предшествующие последней, приносят потребителю большее удовлетворение по сравнению с тем, которое он уступил посредством уплаты денег. Этот избыток удовлетворения называют *рендой потребителя*<sup>1</sup>. С помощью простого примера можно уточнить это понятие. Предположим, что мы можем установить цены, по которым потребитель согласен купить какое-то число частей одного определенного блага.

Данные, приведенные в табл. 17, означают, что, если цена блага была бы 20, потребитель был бы согласен купить одну его часть; следовательно, для потребителя полезность этой первой части по меньшей мере равна полезности 20 денежных единиц.

Если бы цена снизилась до 17, потребитель готов был бы купить две части блага, а это означает, что вторая часть имеет для него полезность, по крайней мере эквивалентную полезности 17 денежных единиц. Общая

---

<sup>1</sup> Избыток цены, который покупатель готов был бы заплатить скорее, чем обойтись без данного предмета, сверх той цены, которую он действительно платит, который служит экономическим мериллом его добавочного удовлетворения. Этот избыток может быть назван *рендой потребителя* (см.: A. Marshall, *Principi di economia*, p. 121).

Таблица 17

Цена	Купленная часть блага	Общая полезность	Общие затраты на покупку
20	1	20	20
17	2	37	34
13	3	50	39

полезность двух частей блага, очевидно, равна по меньшей мере 37 денежным единицам ( $20 + 17$ ); однако, учитывая, что рыночная цена едина, потребитель должен затратить 34 ( $17 \times 2$ ) денежные единицы. Следовательно, имеется определенная полезность (равная полезности трех денежных единиц), которую потребитель не оплачивает. Если при снижении цены до тринадцати потребитель купил бы третью часть блага, это принесло бы

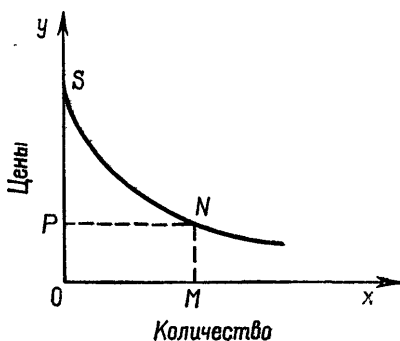


Рис. 24

ему, очевидно, увеличение удовлетворения, по меньшей мере эквивалентного тому, которое он уступил, оплатив цену. Его общее удовлетворение было бы теперь по крайней мере равным удовлетворению от 50 денежных единиц ( $20 + 17 + 13$ ), но в действительности потребитель потратил их только 39 ( $13 \times 3$ ). Разница (одиннадцать) является удовлетворением полученным, но не оплаченным. Эта разница между общей полезностью определенного количества блага (которое субъект покупает для потребления) и общей полезностью определенного количества денежных единиц (которые он должен затратить

для приобретения данного количества блага) и представляет собой ренту потребителя.

Мы можем выразить графически эту величину (рис. 24). По мере того как снижается цена блага, увеличивается спрос на него. Следовательно, возрастает общая полезность блага, которая для количества  $OM$  представлена площадью  $OSNM$ . Затраты же, которые делает потребитель, представлены площадью  $OPNM$  (количество  $OM$ , умноженное на цену  $OP$ ). Разница между двумя площадями —  $PSN$  — является, таким образом, рентой потребителя.

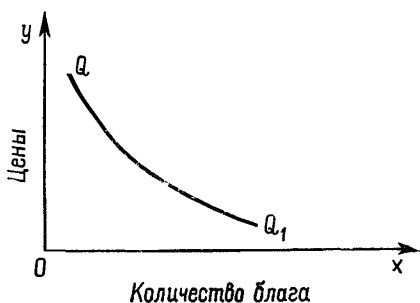
5. На основе данных соображений в отношении индивидуального спроса можно проанализировать динамику совокупного рыночного спроса, т. е. спроса на благо со стороны всех потребителей этого блага на данном рынке. Рыночный спрос обычно также является обратной функцией цены и повышается при снижении последней. Это происходит или в связи с тем, что повышается спрос со стороны каждого отдельного потребителя, либо потому, что по мере снижения цен к тем, кто уже покупал это благо, присоединяются новые потребители. Перестроим уже приведенную нами табл. 18, введя дополнительно одного нового потребителя, которого назовем «очень бедный», установив для него предельную полезность денег, равную 20.

Если рыночная цена была бы 10, как в примере параграфа 2, мы уже видели, что богатый потребитель купил бы четыре части блага, а бедный — только одну

Таблица 18

Часть	Богатый Предельная полезность денег = 4		Бедный Предельная полезность денег = 10		Очень бедный Предельная полезность денег = 20	
	полезность частей блага	цена	полезность частей блага	цена	полезность частей блага	цена
I	100	25	100	10	100	5
II	80	20	80	8	80	4
III	60	15	60	6	60	3
IV	40	10	40	4	40	2
V	20	5	20	2	20	1

часть; очень бедный потребитель не нашел бы для себя возможным сделать вообще какой-либо покупки. Рыночный спрос был бы на уровне 5 частей блага. Теперь представим себе, что рыночная цена снижается до пяти денежных единиц. В этом случае рыночный спрос повысился бы с пяти до девяти частей блага. Такое повышение спроса было бы вызвано увеличением спроса со стороны богатого потребителя (с четырех до пяти частей), бедного потребителя (с одной до трех частей) и покупкой одной части очень бедным потребителем, который до этого вообще не предъявлял никакого спроса. В этом случае, исходя все время из гипотезы бесконечной делимости блага, также можно представить графически динамику спроса, как это сделано на рисунке, иллюстрирующем динамику индивидуального спроса.



Р и с. 25

Каждому значению цены будет соответствовать значительно больший объем спроса по сравнению с количеством, указанным на графике индивидуального спроса. Кроме того, наклон и эластичность<sup>1</sup> кривой совокупного рыночного спроса будут, естественно, иными, чем у кривой индивидуального спроса. Конфигурации двух кривых (обе снижаются вправо), однако, должны означать в принципе существование аналогичной зависимости между спросом и ценой блага. В связи с этим в отношении рыночного спроса на определенное благо  $a$  мы можем написать, что  $Q_a = p(p_a)$ , обозначая через  $Q_a$  совокупный рыночный спрос на благо  $a$  (тогда как че-

<sup>1</sup> В следующей главе мы увидим значение этого понятия,

рез  $D_a$  мы обозначим индивидуальный спрос на этот товар), а через  $p$  (вместо  $f$ ) — другую форму функциональной зависимости между спросом и ценой. Важно иметь в виду, что как в одном, так и в другом случае эта функциональная зависимость — в какой бы форме она ни выражалась — показывает направление, в котором происходит изменение спроса, направление, противоположное изменению цены. Это справедливо по крайней мере в общем смысле. Однако имеются исключения, которые, правда, не столь существенны<sup>1</sup>.

В отношении некоторых благ спрос увеличивается при повышении цены или уменьшается при снижении цены. Речь идет о так называемых «благах низшего порядка». Поскольку рассмотрение таких «исключений» связано с более точным методом использования кривых безразличия, изложение этого частного вопроса мы переносим в следующую главу. Рассматривая случай рыночного спроса, также можно говорить о ренте потребителя. Мы полагаем целесообразным обратить внимание читателя на рис. 24, в который вносятся некоторые коррективы. Теперь  $SN$  должна представлять кривую группового, а не индивидуального спроса,  $OM$  — общий размер спроса по цене  $OP$ , а площадь  $OPNM$  представляет сумму всех затрат, произведенных потребителем. И в этом случае  $PSN$  является рентой потребителей и представляет собой сумму всех избытков удовлетворения, полученного теми потребителями, которые были бы готовы заплатить более высокую цену, чем цена  $OP$ , с тем чтобы приобрести для себя данное благо. С точки зрения логики возможность суммирования индивиду-

---

<sup>1</sup> «Имеются все же исключения.<sup>1</sup> Например, как указывал Р. Гиффен, увеличение цены на хлеб настолько сильно отражается на бюджете наиболее бедных семей трудящихся и в такой степени повышает для них предельную полезность денег, что они вынуждены сокращать потребление мяса и мучных продуктов, как более дорогих. Поскольку хлеб является к тому же продуктом менее дорогим, который они могут приобрести и оплатить, они не уменьшают, а увеличивают его потребление. Но подобные случаи, редки, а когда они встречаются, то каждый такой случай должен рассматриваться отдельно с учетом его особенностей». (A. Marshall, *Principi di economia*, p. 129.) Также Хикс (см.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 39) пишет, что простой закон спроса — отрицательный наклон кривой спроса — является почти безошибочным при его применении. Исключения из этого закона очень редки и не имеют существенного значения.



альных удовлетворений должна означать их однородность, а следовательно, возможность их сравнения. Эта возможность сравнения между собой удовлетворений потребителей (или, что тоже самое, полезностей) отрицается некоторыми основными теоретиками и последователями методологии неоклассической школы<sup>1</sup>.

6. До сих пор мы говорили о спросе на благо как о функции цены этого блага. Мы должны были допустить, что всякий другой фактор, который может оказать влияние на спрос, остается постоянным, т. е. мы вычленили акт спроса на такое благо из экономической системы, в которой указанный акт осуществляется. В самом деле, когда, например, цена на благо снижается, то этот факт приводит к повышению покупательной способности потребителей, соответствующему сбереженному денежному доходу последних; повышение будет тем большим, чем большей будет та часть дохода, которая затрачена на покупку данного блага. Увеличение покупательной способности влечет за собой не только повышение спроса на данное благо, но также и на многие другие блага. Снижение цены на такое благо, сопровождаемое воздействием, которое оказывает повышение покупательной способности потребителей на спрос и, следовательно, на цены других благ, вызывает изменение относительных цен на различные блага (т. е. приводит к изменению

---

<sup>1</sup> Например, Роббинс, Парето и многие другие. В отношении сложности методологического подхода указанных двух авторов см.: C. Napoleoni, *Il pensiero economico del'900*, cap. II, parte 5. Впрочем, также и Маршалл (см.: A. Marshall, *Principi di economia*, p. 126, сноска) писал: «Следует, однако, повторить, что геометрическое измерение является лишь суммой размеров удовлетворений, которые не все могут быть измерены этим способом, если только не принята гипотеза, допущенная в нашем исследовании. Без этой гипотезы площадь отражает только совокупность удовлетворений, различное количество которых не поддается точному измерению. Только при условии принятия данной гипотезы площадь измеряет величину чистого общего удовлетворения, полученного различными покупателями от потребления чая».

Несмотря на такую мудрую предосторожность Маршалла, безусловно верным является соображение, выдвинутое Пигу еще в 1920 г., о том, что, согласно «старому английскому утилитарному направлению, величина, подлежащая максимизации в применении к экономической системе, была бы не чем иным, как суммой удовлетворений субъектов, составляющих данную систему»... (C. Napoleoni, *Il pensiero economico del'900*, p. 42. — *Курсив наш.*)

в соотношениях между ценами). Этот феномен требует усложнения подхода к спросу и ценам на различные блага. Но мы ограничиваемся рассмотрением только некоторых воздействий, вызываемых изменением цен на блага, воздействий, касающихся только одного потребительского блага. В реальной действительности изменение, происшедшее в определенной области экономической системы, вызывает цепную реакцию изменений, которые охватывают все части, составляющие данную систему как в сфере потребления, так и в сфере производства и распределения благ. Экономическая система представляет собой весьма сложное переплетение взаимодействующих переменных. Если мы хотим глубже познать мир экономики, необходимо вычленить из этого сплетения лишь некоторые, немногие переменные и изучить их во взаимозависимости, исключив из нашего исследования все другие переменные.

До сих пор мы видели зависимости, существующие между спросом и ценой блага. Теперь мы рассмотрим зависимости между спросом и другими факторами, которые могут оказывать на него влияние.

#### *а) Доход*

Реальный доход (покупательная способность) потребителей может колебаться (например, увеличиваться) как в результате изменения (например, увеличения) их денежного дохода, так и в результате изменения (например, снижения) цен на все или некоторые блага, которые входят в потребительский набор различных экономических субъектов.

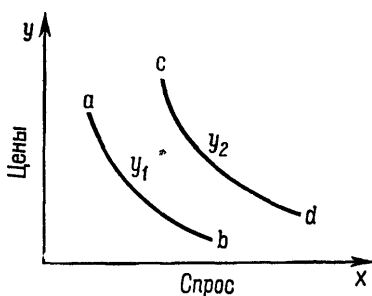
Вообще спрос на благо повышается при увеличении дохода<sup>1</sup>. Этот спрос может возрастать быстрее или медленнее роста дохода.

Влияние роста дохода показано на рис. 26, на котором отражена зависимость между спросом и ценой блага. Увеличение дохода вызывает сдвиг вправо всей кривой спроса; из положения *ab*, соответствующего уровню дохода  $y_1$ , кривая спроса смещается в положение *cd* с уровнем дохода  $y_2$ . При любой цене положение *cd* отражает более высокий уровень спроса по срав-

---

<sup>1</sup> Исключениями из этого правила являются блага низшего порядка, как мы увидим это ниже,

нению с уровнями, представленными  $ab$ . Может произойти так, что увеличение дохода у одной части потребителей произойдет одновременно с уменьшением дохода других потребителей. В этом случае возникнут изменения в индивидуальном спросе (в большей степени в первом случае и в меньшей степени — во втором), в то время как рыночный спрос может остаться стабильным



Р и с. 26

или даже сократиться. Для того чтобы произошло несомненное увеличение последнего, необходимо в общем случае, чтобы — при прочих равных условиях — имел место рост общественного дохода в целом.

### б) Цены других благ

На спрос оказывает влияние не только цена данного блага, но также и цены всех других благ. Это влияние тем сильнее, чем теснее отношения субституции и взаимодополняемости, связывающие другие блага с благом, спрос на которое мы рассматриваем. Мы уже пояснили понятие взаимодополняемости и субституции. Возьмем для примера два блага  $A$  и  $B$ . Они могут рассматриваться как взаимодополняющие, когда повышение спроса на одно из двух вызывает увеличение предельной полезности другого блага и, таким образом, повышение спроса на последнее<sup>1</sup>. Если, к примеру, снижается цена

<sup>1</sup> Естественно, когда говорится об увеличении предельной полезности и спроса в целом, подразумевается сдвиг вправо кривой предельной полезности или кривой спроса.

на благо  $A$ , количество этого блага, покупаемое потребителями, увеличивается. Это привело бы также и к увеличению для потребителя его желанности и соответственно спроса на дополняющее благо  $B$ . Следовательно, имело бы место или увеличение спроса на благо  $B$ , или повышение его цены, или сочетание изменений количества и цены.

Рассмотрим рис. 27. Первоначально  $a$  — кривая спроса на благо  $B$  при объеме спроса  $OM$  на данное благо и цене  $OP$ . В результате снижения цены на дополняемое

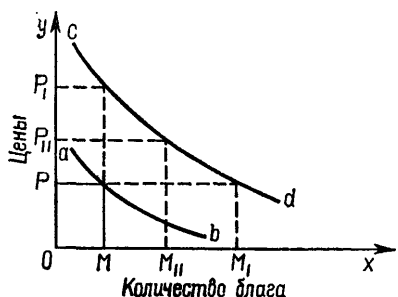


Рис. 27

благо  $A$  происходит смещение кривой спроса на благо  $B$  из положения  $ab$  в положение  $cd$ . Если предложение в состоянии быстро удовлетворить возросший спрос, то может иметь место увеличение объема спроса с  $OM$  до  $OM_I$  при постоянной цене  $OP$ . Если же предложение блага  $B$  не может быть увеличено, тогда произойдет повышение цены до  $OP_I$ . Разумеется, возможно и какое-то промежуточное решение из двух вышеуказанных: например, будет закуплено количество  $OM_{II}$  по цене  $OP_{II}$ . Условие взаимодополняемости может иметь и обратное действие, так, в приведенном примере можно переставить позиции блага  $A$  и  $B$  и представить себе, какие воздействия окажет изменение цены блага  $B$  на спрос блага  $A$ . Очевидно, что здесь повышение цены на одно из двух взаимодополняющих благ оказало бы на спрос другого блага влияние, прямо противоположное тому, которое мы видели в только что приведенном примере.

Два блага *A* и *B* являются, наоборот, конкурирующими, когда при снижении цены на одно из них и в связи с этим повышении спроса на это благо со стороны потребителей уменьшается желанность другого блага, а следовательно, и его предельная полезность. Короче говоря, потребители предпочитают увеличить потребление блага, которое стало дешевле, заменив им то благо, цена на которое осталась неизменной. Мы можем также предположить повышение цены на благо *A*. В этом случае спросу на это благо противостояло бы повышение желанности другого блага, ставшего относительно менее дорогим. Если цена на одно из благ, заменяющих друг друга, повышается (или снижается), то сокращается (или возрастает) — как уже было сказано — спрос на это благо и возрастает (или падает) спрос на другое благо (или другие блага) <sup>1</sup>.

В этом случае цена другого блага либо повышается (или снижается), либо происходит увеличение (или уменьшение) предложения, но наиболее вероятно промежуточное решение.

### в) *Вкусы потребителей*

Наконец, на спрос (как индивидуальный, так и рыночный) оказывает влияние изменение, происходящее во вкусах потребителей. Речь идет о факторе, влияние которого особенно трудно оценить и который обычно проявляется в течение довольно длительного периода времени. Это утверждение, однако, не всегда справедливо; достаточно вспомнить о моде, которая подвержена непрерывным и неожиданным изменениям. Во всяком случае, что касается наиболее важных потребительских товаров, спрос на них в кратковременном периоде не должен был бы подвергаться серьезным влияниям со стороны указанного фактора. В любом случае изменения вкусов потребителей выражаются сдвигом кривой спроса на графике, который устанавливает взаимосвя-

---

<sup>1</sup> Мы хотим еще раз напомнить, что когда мы говорим о колебаниях спроса на благо (или блага, которые являются взаимозаменяемыми, так же как и взаимодополняемыми по отношению к благу, цена на которое, как мы предполагаем, изменяется), мы имеем в виду при этом смещение всей кривой спроса (см. предыдущую сноску). В самом деле, за кривой спроса необходимо усматривать кривую предельной полезности, а за этой кривой — способность блага

симось между спросом и ценой блага: сдвиг кривой вправо или влево в зависимости от того, о чем идет речь, т. е. соответственно об увеличении или уменьшении предпочтения потребителей к данному благу.

---

удовлетворить нужды потребителя и, следовательно, желанность этого блага для потребителя. Таким образом, мы могли бы говорить об изменении спроса, ссылаясь на изменения, происходящие по детерминированной кривой по мере изменения цены, а также изменение желанности блага, когда имеет место сдвиг всей кривой спроса (и, разумеется, предельной полезности). Во всяком случае, мы будем следовать принятому порядку и говорить сразу об обоих случаях изменения спроса, предупреждая читателя о необходимости делать различие между ними. Кроме того, мы хотим обратить внимание на то, что, когда мы говорим об изменениях цены данного блага, оставляя постоянными цены на другие блага, являющиеся по отношению к первому или дополняющими, или его субститутами, мы имеем в виду цены благ в абсолютном выражении, т. е. цены, выраженные в деньгах, предельная полезность которых предполагается всегда постоянной. Если бы имелись в виду относительные цены благ, изменение цены в денежном выражении на одно из благ означало бы изменение относительных цен на все товары,

### III. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

1. Эластичность спроса относительно цены. 2. Эластичность совокупного рыночного и индивидуального спроса. 3. Эластичность спроса относительно дохода. 4. Эластичность спроса на одно благо относительно цен на другие блага. 5. Общие расходы

1. Мы уже говорили, что спрос является функцией цены на благо, выступающее как объект спроса, функцией, которая изменяется в направлении, прямо противоположном изменению цены этого блага. Это утверждение, однако, слишком общее для того, чтобы более тщательно изучить реакцию потребителей на изменение условий продажи благ на данном рынке, условий, среди которых наиболее важным является как раз цена. В результате повышения или снижения цены может произойти значительное или незначительное изменение объема спроса блага. Для продавцов (особенно для крупных современных фирм) очень важно знать реакцию потребителей на такие изменения цены, поскольку от этого зависит общая прибыль, которую могут получить крупные фирмы в зависимости от той или иной политики цен.

Широко используемой мерой при изучении возможных реакций со стороны потребителя на изменение цены является показатель эластичности спроса. Предположим, что в какой-то определенный момент цена определенного блага равна  $p$ , а объем совокупного спроса на него —  $Q$ . Исходя из этой ситуации, принимаем гипотезу о возможных изменениях цены и спроса<sup>1</sup>. Допустим, напри-

---

<sup>1</sup> Мы говорим о гипотезе, а не о том, что происходит в действительности, поскольку (как указывалось в предыдущей главе) кривая спроса статическая, а не «историческая». Следовательно, и эластичность спроса в своих различных точках измеряется в какой-то заданный момент (согласно гипотетической кривой спроса). При этом не предполагается, что на рынке и в самом деле произойдут изменения цены и спроса. Тем не менее, очевидно, что измерение эластичности (так же как и построение кривой спроса) основывается на гипотезах, в основу которых положен приобретенный опыт по изучению рынка.

мер, что с изменением цены, равным  $\Delta p$ , спрос реагирует изменением в обратном направлении  $\Delta Q$ . Эластичность  $e_p$  измеряется следующим образом:

$$e_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta p}{p}}.$$

$\frac{\Delta Q}{Q}$ , будучи соотношением между изменением спроса и первоначальным его объемом, представляет собой относительное изменение спроса. Также и  $\frac{\Delta p}{p}$  является не чем иным, как относительным изменением цены. В результате эластичность спроса равна соотношению между относительными изменениями спроса и цены. Естественно, поскольку эти изменения имеют обратные знаки, соотношение является отрицательной величиной. В формуле эластичности мы, однако, ограничиваемся абсолютной величиной этого соотношения, т. е. именно тем, что нас интересует<sup>1</sup>. Эта величина может быть больше, равной или меньше единицы.

В первом случае спрос называется эластичным, поскольку он изменяется быстрее цены. Когда величина соотношения меньше единицы, т. е. относительное изменение спроса меньше, чем изменение цены, спрос называется жестким.

Может иметь место также случай, когда эластичность спроса равна единице (когда оба относительных изменения одинаковы).

Через  $\Delta Q$  и  $\Delta p$  мы обозначили изменения спроса для конечных приращений количеств. Если, однако, мы рассматриваем обычную непрерывную кривую спроса и хотим измерить эластичность в любой ее точке (и действительно, речь идет именно о точечной эластичности), необходимо обратиться к бесконечно малым изменениям цены и спроса, которые обозначим соответственно через  $dp$  и  $dQ$ . В этом случае

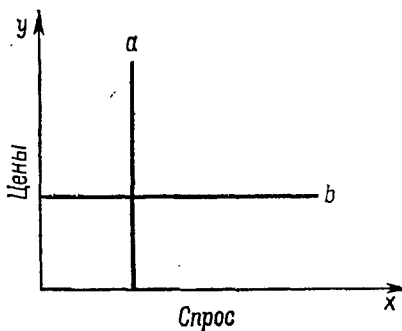
---

<sup>1</sup> Когда речь идет о товарах низшего порядка, то снижению цены будет соответствовать сокращение спроса, и наоборот. В этом случае эластичность имеет положительное значение, что не надо смешивать с абсолютной величиной, о которой мы и ведем речь и которую рассматриваем в более общем случае.



$$e_p = \frac{\frac{dQ}{Q}}{\frac{dp}{p}} = \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}.$$

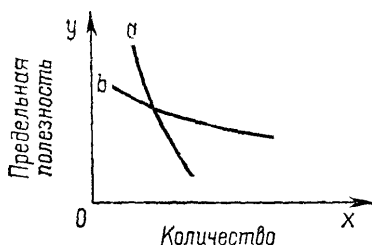
На рис. 28 указаны два крайних случая абсолютно жесткого спроса (луч *a*, параллельный оси ординат) и спроса бесконечно эластичного (луч *b*, параллельный оси абсцисс). В первом случае любое изменение цены не вызывает никакого изменения спроса и эластичность имеет, следовательно, нулевую величину ( $e = 0$ ). Во втором случае бесконечно малое изменение цены (которое практически неощутимо) вызывает изменение спроса до



Р и с. 28

нуля, если бесконечно малое изменение цены положительно, либо расширение спроса до бесконечности при обратном варианте. В такой ситуации имеет место эластичность, величина которой бесконечна ( $e = \infty$ ). На рис. 29 — две пересекающиеся кривые спроса с промежуточной эластичностью в сравнении с вышеуказанными случаями. Кривая *b* является относительно жесткой, тогда как кривая *a* — относительно эластичной. В любом случае полезно напомнить, что наклон кривой показывает ее эластичность весьма приблизительно, что может привести к ошибочным выводам. В действительности наклон кривой показывает нам только имеющуюся зависимость между абсолютными изменениями спроса и цены. Следовательно, кривые не позволяют нам получить

точное наглядное представление о процентных соотношениях между двумя рассматриваемыми элементами. В самом деле, наклон кривой спроса в любой своей точке определяется значением тангенса угла, который образуется касательной к кривой в данной точке с осью  $x$ . Указанное значение в рассматриваемом случае определяется соотношением  $\frac{dp}{dQ}$ . Мы можем также измерить наклон, рассмотрев угол, образованный касательной к



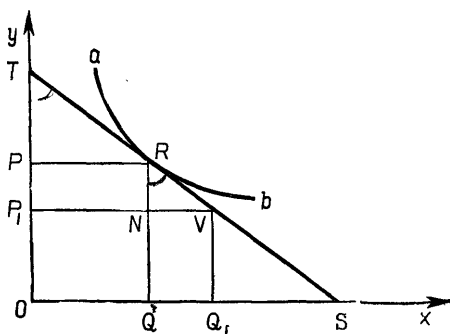
Р и с. 29

кривой и осью ординат; в этом случае наклон измеряется соотношением  $\frac{dQ}{dp}$ . Но  $e_p = \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}$ . Следовательно, наклон и эластичность кривой являются совершенно различными понятиями. Например, если спрос представлен прямой, наклон  $\frac{dQ}{dp}$  будет всегда одинаковым в любой точке, в то время как эластичность будет постепенно уменьшаться по мере того, как снижается цена и увеличивается спрос (потому что в этом случае  $\frac{p}{Q}$  уменьшается). Для упрощения допустим вначале, что спрос представлен отрезком прямой, и посмотрим, каким образом можно определить эластичность геометрически<sup>1</sup>.

Рассматривая рис. 30, мы предполагаем, что линия  $TS$  представляет собой спрос, который увеличивается с  $OQ$  до  $OQ_1$  по мере снижения цены с  $OP$  до  $OP_1$ . В этом

<sup>1</sup> См.: A. Marshall, Principi di economia, p. 101, сноска.

случае эластичность равна  $\frac{QQ_1}{OQ} : \frac{PP_1}{OP}$ . Таким образом, как мы уже знаем,  $e_p = \frac{QQ_1}{PP_1} \cdot \frac{OP}{OQ}$ . Теперь  $\frac{QQ_1}{PP_1}$  равно тангенсу угла  $NRV$ , который равен углу  $OTS$ . Но  $\operatorname{tg} OTS = \frac{OS}{OT}$ . Следовательно, мы можем прийти к заключению, что  $\frac{QQ_1}{PP_1} = \frac{OS}{OT}$ ; это, впрочем, очевидно, поскольку оба эти отношения выражают наклон прямой по отношению к оси ординат, наклон, который является постоянным. Если теперь перейдем к эластичности в точке  $R$ , допуская бесконечно малые изменения цены и



Р и с. 30

спроса, треугольник  $NRV$  оказывается бесконечно малого размера и практически сливается с точкой  $R$ . Несмотря на это, не может быть ничего иного, как того же первоначального равенства между соотношением двух изменений спроса и цены, обозначаемых нами теперь через  $dQ$  и  $dp$  (которые являются бесконечно малыми величинами) и  $\frac{OS}{OT}$ . В связи с этим из общей формулы

$e_p = \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}$ , а также из  $\frac{dQ}{dp} = \frac{OS}{OT}$  и помня, что  $p$  и  $Q$  имеют свои геометрические эквиваленты в  $OP$  и  $OQ$ , мы получаем  $e_p = \frac{OS}{OT} \cdot \frac{OP}{OQ}$ .

Теперь, рассмотрев треугольники  $OTS$  и  $QRS$ , мы

сразу увидим, что они подобны и, следовательно, их стороны пропорциональны. Поэтому  $\frac{OS}{OT} = \frac{QS}{QR}$ . Кроме того, рассматривая прямоугольник  $OPRQ$ , выводим  $\frac{OP}{OQ} = \frac{QR}{OQ}$ . Следовательно, формула эластичности будет

$$e_p = \frac{QS}{QR} \cdot \frac{QR}{OQ} = \frac{QS}{OQ}.$$

С другой стороны, принимая во внимание подобие треугольников  $QRS$  и  $PRT$ , можем написать, что  $\frac{QS}{QR} = \frac{PR}{PT}$  или также  $\frac{OS}{PR} = \frac{QR}{PT}$ ; но  $PR = OQ$  и  $QR = OP$ , следовательно,  $\frac{QS}{OQ} = \frac{OP}{PT}$ . Исходя все время из подобия  $QRS$  и  $PRT$ , можем также вывести  $\frac{QS}{RS} = \frac{PR}{RT}$ , т. е.  $\frac{QS}{PR} = \frac{RS}{RT}$ ; но  $PR = OQ$  и, следовательно,  $\frac{QS}{OQ} = \frac{RS}{RT}$ .

В итоге

$$\frac{QS}{OQ} = \frac{OP}{PT} = \frac{RS}{RT}.$$

Эластичность измеряется всеми указанными соотношениями. Таким способом мы можем получить наглядное представление о понятии эластичности. Рассматривая рис. 30, немедленно можно констатировать справедливость того, что мы утверждали выше, а именно: когда спрос представлен отрезком прямой, эластичность уменьшается слева направо по мере того, как  $p$  снижается, а  $Q$  возрастает.

Естественно, используя то, что мы сейчас доказали, можно сразу получить эластичность спроса, даже когда он представлен кривой.

Рассмотрим кривую спроса  $ab$  на рис. 30. Для того чтобы определить эластичность этой кривой в точке  $R$ , проведем касательную к кривой в этой точке, ею окажется именно  $ST$ . Как нам уже известно, эластичность в точке  $R$  определяется соотношением  $\frac{RS}{RT}$ . Таким образом, если мы хотим определить эластичность кривой спроса в любой ее точке, достаточно провести касательную к кривой в данной точке; эластичность определяется

соотношением между отрезком касательной, который проходит от данной точки до пересечения с осью абсцисс, и отрезком, который проходит из этой же точки до пересечения с осью ординат. Если эти отрезки равны между собой, то в этой точке кривая имеет эластичность, равную единице. В таком случае на рис. 30 это выразилось бы в равенстве между  $RS$  и  $RT$  и, следовательно, между  $QS$  и  $OQ$  и между  $OP$  и  $PT$ .

2. Эластичность спроса является понятием, которое относится как к кривой группового, так и к кривой индивидуального спроса. Разумеется, наибольший интерес, помимо теоретического, с практической точки зрения представляет первая кривая в силу уже освещенных соображений о возможности предвидеть расширение рынка по мере изменения политики цен, проводимой продавцами (в условиях несовершенной конкуренции).

Можно попытаться, во всяком случае, теоретически проанализировать эластичность индивидуального спроса. Понятно, что эластичности двух видов спроса — индивидуального и группового (отраслевого) — могут быть весьма различными. В самом деле, не следует забывать, что колебания рыночного спроса при изменении цен могут проявляться не только в изменении спроса со стороны отдельных потребителей, но также и в изменении числа потребителей. Следовательно, можно принять гипотезу о существовании жесткого индивидуального спроса и эластичного совокупного спроса. Мы можем для начала взять определенные блага, например предметы роскоши, потребление которых в результате значительного снижения цен имеет тенденцию к расширению. Вполне понятно, что указанный феномен вызывает лишь незначительное повышение спроса со стороны прежних потребителей (более того, спрос мог бы даже сократиться, поскольку стремление к изысканности у богатых потребителей может вызвать у них спрос на другие предметы роскоши). В результате снижения цены, однако, эти блага переходят в распоряжение массового потребителя, и поэтому групповой спрос может возрасти быстрее, чем снижение цены.

Наоборот, в случае очень эластичного индивидуального спроса групповой спрос не может не быть эластич-

ным, даже если изменение цены совершенно не привело бы к изменению числа потребителей.

Мы сказали, что в отношении эластичности группового спроса следует иметь также в виду изменения числа потребителей, тогда как эластичность индивидуального спроса зависит только от изменения спроса со стороны индивидуального потребителя (разумеется, в зависимости от изменения цены).

Эластичность индивидуального спроса находится в прямой зависимости от эластичности потребности. Под эластичной потребностью понимается потребность, интенсивность которой уменьшается постепенно по мере увеличения количества потребленного блага. Потребность называется жесткой, когда степень ее интенсивности уменьшается быстро<sup>1</sup>. Очевидно, что в этом случае эластичность потребности и эластичность спроса будут между собой эквивалентны. С другой стороны, мы знаем, что полезность различных частей блага является не чем иным, как отражением интенсивности потребности, которую эти части удовлетворяют. В связи с этим кривая предельной полезности выразит также динамику интенсивности потребности. Следовательно, сильно наклоненная кривая предельной полезности (см. рис. 31) представляет, тоже приблизительно<sup>2</sup>, жесткую потребность, в то время как слабо наклоненная кривая представляет эластичную потребность.

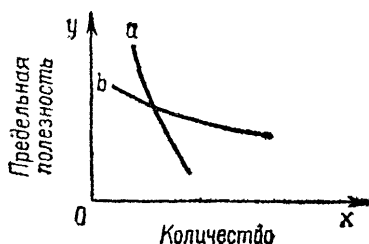
С другой стороны, если мы определяем эластичность кривой предельной полезности как соотношение между относительным изменением этой полезности и относительным изменением количества блага, мы имеем 
$$e_u = \frac{dU}{U} : \frac{dQ}{Q}.$$
 Если это соотношение больше единицы ( $\frac{dU}{U} > \frac{dQ}{Q}$ ), мы считаем, что в данной точке кривая предельной полезности является эластичной; если соотношение меньше единицы, мы считаем кривую жесткой. В этом случае кривая *a*, изображенная на рисунке, представляет собой эластичную предельную полезность, а кривая *b* — жесткую предельную полезность. Таким образом, эта ситуация противоположна той, о которой мы

<sup>1</sup> См.: A. Marshall, *Principi di economia*, p. 100.

<sup>2</sup> Следует иметь в виду то, что уже говорилось о наклоне и эластичности кривой.

говорили, рассматривая эластичность потребности, что вытекает непосредственно из различия методов, какими мы определили эластичность предельной полезности и эластичность потребности.

Таким образом, очевидно, что эластичному спросу соответствует жесткая предельная полезность, и наоборот. Действительно, предположим, что индивидуальный спрос определенного блага будет  $D$  при цене  $p$ ; допустим снижение цены на 10% с повышением спроса на 20%. В этом случае мы оказываемся свидетелями эластичного спроса. Нам известно, что потребитель повышает спрос на благо до тех пор, пока последняя купленная часть приносит ему полезность, по меньшей мере



Р и с. 31

эквивалентную полезности уплаченной суммы денег. Таким образом, цена измеряет предельную полезность блага для каждого субъекта — потребителя. Следовательно, если цена снижается на 10%, потребитель, который оказывается в положении равновесия до изменения цены, сможет купить благо только в пределах не более 10% уменьшения предельной полезности.

Если спрос повысился на 20%, это означает, что такой рост был необходим для снижения предельной полезности до уровня новой цены, т. е. на 10%. Вследствие этого кривая предельной полезности в этой своей части будет жесткой  $\frac{dU}{U} = 10\% < \frac{dQ}{Q} = 20\%$ . Необходимо, чтобы жесткой предельной полезности соответствовал эластичный спрос (и, следовательно, эластичная потребность, исходя из определения последней), и наоборот.

3. В предыдущей главе мы сказали, что спрос на одно благо есть функция не только цены этого блага, но также и цен других благ (особенно тех, которые находятся с первым благом в тесных отношениях заменяемости и дополняемости) и дохода потребителей. Следовательно, мы можем говорить об эластичности спроса относительно дохода и относительно цен других благ. Понятие остается тем же, даже если будут варьироваться изменения. Мы можем определить эластичность в зависимости от дохода как соотношение между относительным изменением объема спроса на благо и относительным изменением дохода потребителей. Формула примет вид

$$e_r = \frac{dQ}{Q} : \frac{dR}{R}$$

( $R$  и  $dR$  являются доходом потребителя и соответственно его увеличением).

Эластичность спроса по доходу обычно положительна, но может быть и отрицательной, когда увеличению дохода соответствует уменьшение купленного количества определенного блага (в случае благ «низшего порядка», о чем более подробно мы будем говорить ниже). Эластичность спроса по доходу может быть больше, равной или меньше единицы в зависимости от того, будет ли относительное изменение спроса выше, равно или меньше относительного изменения дохода. В первом случае спрос называют эластичным, а в третьем случае — жестким по отношению к доходу. Эластичность равна нулю, когда изменение дохода не влечет за собой какого-либо изменения спроса. Возможен случай, при котором увеличение или уменьшение дохода влечет за собой равное (в абсолютном выражении, но не в относительном) повышение или сокращение спроса. Спрос может быть жестким для одних уровней дохода и эластичным для других уровней. В общем, можно утверждать, что по крайней мере при незначительном увеличении уровня дохода спрос на блага первой необходимости будет жестким по отношению к доходу (например, на продовольствие), тогда как спрос на вторичные блага будет эластичным. В этом случае последовательные увеличения дохода потребителей будут использованы во всевозрастающей степени для покупки избыточных благ (или, во всяком



случае, благ, удовлетворяющих менее неотложные потребности). Следовательно, если мы рассматриваем совокупный спрос на все блага со стороны одного потребителя (или со стороны всех потребителей), то при увеличении дохода доля спроса в относительном выражении на блага первой необходимости сокращается (по закону Энгеля, подтвержденному также эмпирически), или, что то же самое, уменьшается в относительном выражении доля дохода, затрачиваемая на покупку указанных благ.

4. Эластичность спроса на одно благо в зависимости от цен на другие блага обычно называется эластичностью косвенной, или перекрестной. Для того чтобы упростить изложение, рассмотрим только два блага:  $a$  и  $b$  (принимая во внимание, что через  $b$  мы могли бы также обозначить совокупность благ). Обозначая через  $Q_a$  и  $p_a$  спрос на благо  $a$  и его цену, через  $Q_b$  и  $p_b$  спрос на благо  $b$  и его цену и через  $e_l$  косвенную эластичность на благо  $a$ , мы можем утверждать, что

$$e_l = \frac{\frac{dQ_a}{Q_a}}{\frac{dp_b}{p_b}} = \frac{dQ_a}{dp_b} \cdot \frac{p_b}{Q_a},$$

где  $dQ_a$  и  $dp_b$  выражают, как обычно, изменения бесконечно малых приращений блага  $a$ , на которое предъявлен спрос, и цены блага  $b$ .

Если величина  $e_l$  положительна, это означает, что с каждым изменением цены блага  $b$  происходит в том же направлении некое изменение спроса на благо  $a$ . Например, если цена на благо  $b$  повышается, растет также и спрос на благо  $a$ , тогда как — по крайней мере, в общем смысле, — за исключением случая, когда  $b$  является благом низшего порядка, спрос на благо  $a$  сокращается. Если мы вспомним то, что сказано в предыдущей главе (§ 6, пункт б), нам станет сразу понятно, что в подобном случае мы имеем дело с двумя взаимозаменяемыми благами (субститутами). Таким образом, чем больше эластичность спроса на благо  $a$  по отношению к цене блага  $b$ , тем выше степень заменяемости (субституции)

двух благ. И наоборот, если  $e_i$  отрицательна, тогда изменение спроса на благо  $a$  и цены блага  $b$  происходит в противоположном направлении. Так, например, если  $p_b$  снижается, то увеличивается  $Q_a$  (и, как мы уже знаем, возрастает также спрос на благо  $b$ ). Мы знаем, как поступить в случае двух взаимодополняющих благ<sup>1</sup>, поскольку со снижением цены на одно из них увеличивается одновременно потребление обоих. Взаимодополняемость будет тем больше, чем меньше величина эластичности<sup>2</sup>. Наконец, когда  $e_i = 0$ , то блага независимы друг от друга и изменение цены одного из двух благ не оказывает никакого влияния на спрос на другое.

Может быть также рассмотрен как теоретический случай, когда перекрестная эластичность имеет бесконечную величину. Если  $e_i = +\infty$ , это означает, что малейшее изменение цены блага  $b$  вызывает бесконечно большое повышение спроса на благо  $a$ ; практически происходит полное перемещение спроса с блага  $b$  на благо  $a$ . В таком случае имеет место совершенная субституция благ. Нетрудно понять, что эластичность спроса на благо  $b$  по отношению к его цене (т. е.  $e_p$  спроса на  $b$ ) должна быть равна бесконечности. Наоборот, бесконечно малое изменение цены блага  $b$  приводит к бесконечно большому сокращению и практически к исчезновению спроса на  $a$ , который переходит на благо  $b$ . Этот случай также является примером совершенной субституции двух благ; кроме того, имеет место бесконечная эластичность спроса на благо  $b$  по отношению к  $p_b$ . Если  $e_i = -\infty$ , возникает другая ситуация. Бесконечно малому увеличению  $p_b$  соответствует исчезновение спроса на  $a$ , и тогда имеет место жесткая взаимодополняемость между  $a$  и  $b$ . На самом деле это происходит только тогда, когда эластичность спроса на  $b$  по отношению к  $p_b$  будет бесконечной; если  $p_b$  повышается, даже в незначительной степени, то спрос на  $b$  прекращается и —

<sup>1</sup> Это утверждение не точно, как мы увидим в дальнейшем (гл. 9, § 5), но мы его делаем в качестве первого приближения к проблеме с тем, чтобы затем уяснить явления, связанные с эффектом дохода и субституции. Для данного случая более правильно говорить, что блага  $a$  и  $b$  являются благами совместного спроса.

<sup>2</sup> В случае если  $e_i$  имеет отрицательное значение, ее величина будет тем меньше, чем больше ее абсолютная величина. В то время как  $|2| > |1|$  и  $|3| > |2|$  и т. д.,  $-2 < -1$ ,  $-3 < -2$  и т. д.

в случае именно жесткой взаимодополняемости — аннулируется также  $Q_a$ . Когда же бесконечно малому снижению  $p_b$  соответствует очень большое (практически бесконечное) увеличение  $Q_a$ , то в этом случае имеет место жесткая взаимодополняемость благ  $a$  и  $b$  при бесконечной эластичности спроса на благо  $b$  по отношению к  $p_b$ .

5. Теперь мы хотим рассмотреть проблемы общих расходов, произведенных потребителем для покупки одного определенного блага, поскольку данная дилемма связана с эластичностью спроса. Общие расходы  $V$ , естественно, будут равны количеству купленного блага, умноженному на цену самого блага, т. е.  $V = pQ$ . Мы уже знаем, что  $p$  и  $Q$  изменяются в обратных направлениях. Теперь мы хотим выяснить, каким образом может изменяться  $V$  по мере изменения цены и объема спроса. Для этого необходимо определить эластичность спроса по отношению к цене ( $e_p$ ). Когда спрос жесткий, как уже говорилось, определенному изменению  $p$  соответствует более медленное изменение  $Q$ . Из этого следует, что, когда  $p$  повышается, возрастает также и  $V$ , поскольку  $Q$  уменьшается относительно в меньшей степени по сравнению с относительным повышением  $p$ . Когда же  $p$  снижается, сокращается и  $V$ , поскольку увеличение  $Q$  не таково, чтобы уравновесить снижение  $p$ . В случае эластичного спроса положение будет обратным. Всякое снижение  $p$  вызывает более быстрое увеличение  $Q$ , в связи с чем  $V$  возрастает. И наоборот, когда  $p$  повышается, более быстрое уменьшение  $Q$  является причиной сокращения  $V$ . Наконец, при эластичности спроса, равной единице, совокупность затрат не изменяется с изменением количества и цены, поскольку эти изменения относительно одинаковы.

Как мы уже сказали, эластичность кривой спроса исследуется в каждой своей точке (точечная эластичность), и она в принципе будет в каждой точке разной. Если рассматривать среднюю эластичность спроса на довольно большом протяжении кривой, вполне вероятно, что мы обнаружим ряд точек (отрезок кривой), в которых спрос будет эластичным, тогда как на другом отрезке кривой спрос будет жестким. Понятно, что если кривая непрерывна, то между этими двумя отрезками

кривой будет находиться точка, в которой эластичность будет равна единице<sup>1</sup>.

На рис. 32 показана динамика общих расходов по мере изменения количества блага (на рисунке не показана цена, но очевидно, что она снижается с увеличением количества<sup>2</sup>).

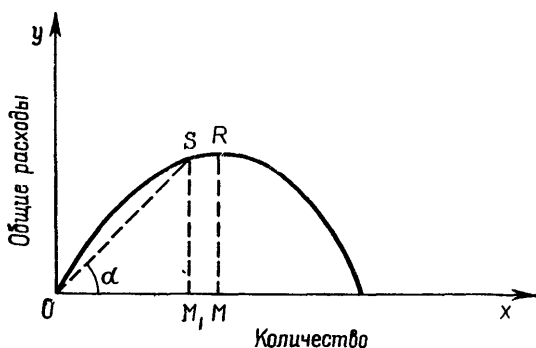


Рис. 32

На первом отрезке кривой (от  $O$  до  $R$ )  $V$  возрастает по мере увеличения  $Q$ . Это означает, что  $p$  убывает медленнее, чем увеличивается  $Q$ . На этом отрезке, следовательно, спрос является эластичным. В отрезке же от  $R$  и далее в силу обратных причин спрос будет жестким. В точке  $R$  спрос имеет эластичность, равную единице.

<sup>1</sup> На рис. 30  $e_p = 1$ , когда  $QS = OQ$  или, что то же самое,  $OP = PT$  и  $RS = RT$ . В случае если кривая спроса — равноугловая гиперболы, то спрос имеет эластичность, равную единице в любой своей точке, и такая кривая спроса носит название «кривая постоянных расходов» (см.: A. Marshall, *Principi di economia*, pp. 821—822), поскольку общие расходы остаются всегда постоянными.

<sup>2</sup> Исходя из  $V = pQ$ ,  $p = V/Q$ . Если объем спроса равен  $OM_1$ , общие расходы —  $SM_1$  (рис. 32), следовательно,  $p = \frac{SM_1}{OM_1} = \text{tg } \alpha$ . По-

этому на рисунке цена является тангенсом угла, который образует с осью абсцисс луч, выходящий из начала координат и соединяющийся с различными точками кривой общих расходов. Этот угол постоянно уменьшается, а вместе с тем уменьшается и значение его тангенса.

В этой точке общие расходы достигают своего максимума.

Что касается кривой общих расходов, мы также можем, естественно, говорить об эластичности. Это вытекает из соотношения между относительными изменениями расходов и цены, т. е.

$$e_V = \frac{dV}{V} : \frac{dp}{p} = \frac{dV}{dp} \cdot \frac{p}{V}.$$

Но  $V = pQ$  и, следовательно,

$$e_V = \frac{d(pQ)}{dp} \cdot \frac{p}{pQ} = \frac{d(pQ)}{dp} \cdot \frac{1}{Q}.$$

Теперь  $e_V$  есть не что иное, как эластичность, которая является результатом взаимодействия двух факторов, а именно  $p$  и  $Q$ , в связи с чем нетрудно догадаться, что  $e_V$  является суммой эластичностей двух факторов. Эластичность  $Q$  по отношению к  $p$  равна  $e_p$ , что мы уже знаем, а эластичность  $p$  по отношению к  $p$ , очевидно, равна единице. В итоге

$$e_V = 1 + e_p.$$

Эластичность спроса и динамика общих расходов представляют интерес для теории монополии, где  $V$  является общей выручкой монополиста. Тем не менее в данном приложении мы не будем развивать теорию монополии, для ознакомления с которой мы отсылаем читателя к тексту.

---

<sup>1</sup> Если мы будем исходить из приведенной выше формулы, можно написать

$$\begin{aligned} e_V &= \frac{d(pQ)}{dp} \cdot \frac{1}{Q} = \left( \frac{dp}{dp} Q + \frac{dQ}{dp} p \right) \frac{1}{Q} = \left( Q + \frac{dQ}{dp} \cdot p \right) \cdot \frac{1}{Q} = \\ &= 1 + \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}. \end{aligned}$$

Мы знаем, однако, что  $e_p \frac{dQ}{dp} \cdot \frac{p}{Q}$ . Следовательно,  $e_V = 1 + e_p$  (см.: A. Graziopoli, Teoria economica, p. 96).

## IV. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

1. Положение равновесия потребителя. 2. Распределение одного блага между альтернативными целями, в которых оно может быть использовано. 3. Соотношение, существующее между предельными полезностями благ, одинаковое для всех потребителей

1. В этой главе мы будем говорить о наиболее важном в определенном смысле заключении, сделанном на базе произведенного до сих пор анализа. Речь идет о том, как определить положение равновесия потребителя, т. е. выяснить, каким образом последний распределяет ограниченные средства, имеющиеся в его распоряжении, для того чтобы произвести покупку различных благ, необходимых для удовлетворения своих различных потребностей. Каждый индивид имеет в своем распоряжении какое-то количество средств (практически какое-то количество денег) для покупки благ, т. е. обладает какой-то определенной покупательной способностью. Исходя из этой последней, он стремится купить различные блага в таких количествах и пропорциях, которые принесли бы ему максимальное общее удовлетворение от их использования. Достигнув однажды оптимального положения, потребитель уже больше не покинет его до тех пор, пока не изменятся цены благ, предельная полезность денег или шкала его предпочтений. Именно поэтому такое положение называется положением равновесия. Мы хотим сейчас выяснить, в каких пропорциях потребитель должен покупать различные блага с тем, чтобы достичь максимального удовлетворения своих потребностей. Приведем в этих целях доказательство на основе довольно простой, хотя и не совсем безукоризненной, аргументации.

Представим себе, что наш потребитель должен удовлетворить только три потребности и что с этой целью он покупает — исходя из своей покупательной способности и допуская, что предельная полезность денег, которыми он располагает, постоянна — три блага:  $A$ ,  $B$  и  $C$ , рыночные цены которых соответственно будут 5, 2 и 3. Допустим также, что после покупки некоторого коли-

чества трех благ (израсходовав все имеющееся у него количество денег) предельная полезность этих благ для нашего индивида составляет соответственно 50, 40 и 20.

Если положение будет аналогично тому, которое указано в табл. 19, то потребитель не достигает максимального удовлетворения, которого он мог бы достичь, исходя из своей покупательной способности.

Таблица 19

Благо	Предельная полезность	Цена
<i>A</i>	50	5
<i>B</i>	40	2
<i>C</i>	20	3

В самом деле, если бы потребитель отказался, например, от одной единицы блага *A*, он потерял бы удовлетворение, равное 50, однако имел бы в своем распоряжении 5 денежных единиц (цена блага *A*), на которые смог бы купить 2,5 части блага *B*, давшие удовлетворение, равное 100. Следовательно, он увеличил бы свое общее удовлетворение на 50 (100—50). Таким же образом, отказываясь от одной единицы блага *C*, потребитель потерял бы удовлетворение, равное 20, но на сэкономленные три денежные единицы он мог бы купить 1,5 единицы блага *B* (общей полезностью, равной 60)<sup>1</sup>, или  $\frac{3}{5}$  единицы блага *A* с полезностью, равной 30. Тем самым он увеличил бы свое общее удовлетворение на 40 в первом случае и на 10 во втором. Следовательно, положение, в котором находится наш потребитель, изменится: он откажется от некоего количества блага *A* в пользу блага *B* и от некоего количества блага *C* в пользу как блага *A*, так и блага *B*. После того как совершены все указанные перемещения в покупке благ, предположим, что купленное потребителем количество блага *A* осталось первоначальным, т. е. что количество блага *A*, от которого потребитель отказался в пользу блага *B*, равно количеству, купленному за счет отказа от некоего количества блага *C*. В результате предельная полезность блага *A* будет равна той предельной полез-

ности, которая существовала до того, как были начаты эти перемещения (т. е. 50). Потребитель, однако, приобретает большее количество блага *В* (поскольку он отказывается от некоторого количества как блага *А*, так и блага *С* с тем, чтобы купить большее количество блага *В*), предельная полезность которого поэтому уменьшается. Вместе с тем потребитель отказался от определенного количества блага *С* в пользу как блага *В*, так и блага *А*, в связи с чем он располагает теперь меньшим количеством блага *С*, предельная полезность которого поэтому увеличивается.

В результате серии перемещений мы получаем ситуацию, показанную в табл. 20.

Таблица 20

Благо	Предельная полезность	Цена
<i>А</i>	50	5
<i>В</i>	20	2
<i>С</i>	30	3

Согласно очевидному предположению, цены благ остаются неизменными, несмотря на то, что со стороны потребителя сократился спрос на благо *С* и повысился на благо *В*.

Такая гипотеза оправдана в том случае, если индивидуальный спрос является бесконечно малой частицей группового спроса на блага. А это характерный и наиболее часто встречающийся случай для большей части потребительских благ. Спрос одного потребителя вообще не в состоянии повлиять существенным образом на рыночные цены различных благ.

Когда ситуация, в которой оказывается потребитель, складывается именно так, как указано в табл. 21, данный потребитель не имеет больше никакой заинтересованности в изменении достигнутого положения, гарантирующего ему максимальное удовлетворение своих потребностей в соответствии с заданной величиной — количеством денег, которыми он может располагать для обеспечения себя различными благами.



Очень легко убедиться в правильности нашего утверждения, если представить себе, что потребитель отказывается от покупки одной части какого-либо одного из трех благ для того, чтобы приобрести какое-то количество двух других благ. В любом случае потребитель не в состоянии увеличить свое общее удовлетворение. Следовательно, положение, в котором находится потребитель, является равновесным, и он будет стремиться при прочих равных условиях его сохранить.

Теперь мы попытаемся обобщить заключение, к которому мы пришли с помощью примера о потреблении только трех благ. Если мы внимательно рассмотрим данные, отражающие положение равновесия потребителя, которые приведены в табл. 21, мы без труда можем констатировать существование особой зависимости между предельными полезностями трех благ и соответствующими ценами.

Действительно,  $50 : 5 = 20 : 2 = 30 : 3$ . Предельная полезность блага, разделенная на его цену, называется *взвешенной предельной полезностью*. Таким образом, можно прийти к следующему важному выводу: *когда потребитель достиг положения, обеспечивающего ему общее максимальное удовлетворение его потребностей, взвешенные предельные полезности потребляемых благ становятся равны между собой*.

Возвращаясь к более общему случаю, когда потребитель имеет возможность удовлетворить бесконечное число потребностей посредством покупки и потребления  $n$  благ, положение, при котором достигается общее максимальное удовлетворение, можно выразить следующей формулой:

$$\frac{U_1}{p_1} = \frac{U_2}{p_2} = \dots = \frac{U_n}{p_n},$$

где  $U_1, U_2, \dots, U_n$  — предельные полезности  $n$  благ и  $p_1, p_2, \dots, p_n$  — соответствующие цены.

Мы хотим еще раз напомнить, что все это предполагает фиксированность средств (количеств денег), которыми может располагать потребитель, и цен на различные блага.

2. Мы только что видели, как потребитель достигает оптимального положения, покупая различные блага

в таких пропорциях, при которых происходит выравнивание взвешенных предельных полезностей этих благ. Однако обычно каждое определенное благо может быть применено в нескольких целях, т. е. может удовлетворить несколько потребностей. Следовательно, возникает проблема — установить, каким образом распределяется благо между различными целями его возможного использования. Ответ на этот вопрос нам сразу дает закон, который регулирует поведение потребителя, когда он стремится к получению максимального удовлетворения. Речь идет о способности денег приносить определенную полезность, которая может быть использована для различных целей, конечно, не непосредственно, а путем покупки различных благ. Следовательно, мы должны проследить, каким образом распределяются деньги при осуществлении этих покупок.

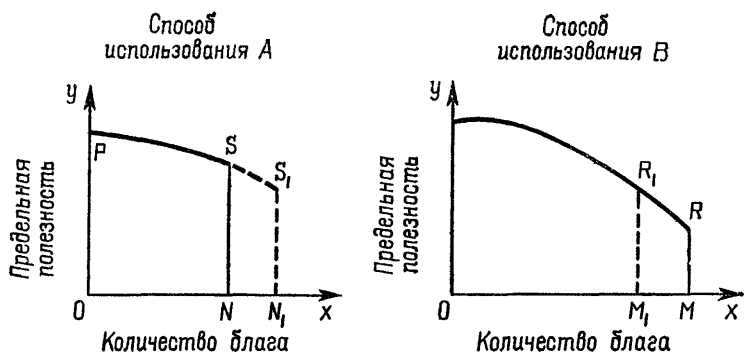
Если взвешенная предельная полезность одного блага есть соотношение между предельной полезностью этого блага и его ценой, то, очевидно, из этого вытекает, что величина такого соотношения представляет собой полезность, которой потребитель может располагать, затратив одну денежную единицу. Мы видели, что потребитель достигает положения равновесия, когда взвешенные предельные полезности купленных им различных благ равны между собой. Это означает, что в данной ситуации полезность последней затраченной денежной единицы всегда одинакова независимо от того, какое будет куплено благо. Следовательно, благо-деньги распределяется между различными целями использования (т. е. обменивается на другие различные блага) таким образом, что полезность последней части этого блага (т. е. последней денежной единицы) остается той же независимо от цели использования. То, что справедливо в отношении денег, справедливо и для любого другого блага.

Мы можем привести другой пример.

Рассматривая рис. 33, представим себе, что все количество какого-то блага используется с двумя альтернативными целями —  $A$  и  $B$ .

Вначале с целью  $A$  благо используется в количестве  $ON$  и с целью  $B$  в количестве  $OM$ . Предельная полезность блага при его использовании для  $A$  равна  $SN$ , которая выше  $RM$  — предельной полезности блага при его

использовании для  $B$ . Общая полезность блага при его использовании для цели  $A$  равна  $OPSN$  и для  $B$  —  $OQRM$ . Для потребителя имеет смысл перевести из  $B$  в  $A$  некоторое количество блага  $MM_1 = NN_1$  с тем, чтобы в обоих случаях иметь одинаковую предельную полезность  $S_1N_1$ . В результате общая полезность в  $B$  уменьшится на количество  $MRR_1M_1$ , которое явно меньше, чем приращение общей полезности  $SNN_1S_1$ , достигаемое при использовании блага с целью  $A$ <sup>1</sup>. Об-



Р и с. 33

щая полезность блага, используемого с двумя целями, таким образом, увеличивается, иными словами, повышается удовлетворение потребителя. Любое дальнейшее перемещение блага из одной цели использования в другую исключается, поскольку могло бы лишь уменьшить общую полезность. Следовательно, положение максимального удовлетворения в случае использования блага с двумя целями создается тогда, когда предельная полезность блага при его использовании с одной целью равна его предельной полезности при использовании со второй целью. В итоге мы можем констатировать, что *любое благо распределяется между различными целями,*

<sup>1</sup> Действительно,  $SNN_1S_1$  и  $MRR_1M_1$  имеют в общих чертах форму трапеции (в общих чертах, потому что отрезки  $SS_1$  и  $R_1R$  — кривые). Высоты двух трапеций  $NN_1$  и  $MM_1$  равны между собой; сумма оснований, как это ясно видно, больше в  $A$  ( $SN + S_1N_1 > RM + R_1M_1$ ), поскольку меньшее основание в  $A$  равно большему основанию в  $B$ .

*в которых оно может найти применение, в таких пропорциях, что предельная полезность при использовании его во всех этих целях будет всегда одинаковой.*

3. Мы уже видели, что цена может измерять предельную полезность блага только для каждого потребителя в отдельности, это объясняется тем, что предельная полезность денежной единицы у разных потребителей неодинакова. В условиях совершенной конкуренции для каждого товара существует только одна рыночная цена, но эта цена представляет для бедного потребителя более высокую предельную полезность, чем для богатого потребителя. Следовательно, также и взвешенные предельные полезности будут более высокими для бедного потребителя по сравнению с богатым. Таким образом, условия равновесия для каждого потребителя являются различными. Вместе с тем мы можем сказать, что соотношение между предельными полезностями различных благ одинаково для всех потребителей, ибо равной для всех является цена любого блага. В самом деле, исходя из закона о равновесии потребителя, нам известно, что:

$$\frac{U_1}{p_1} = \frac{U_2}{p_2} = \dots = \frac{U_n}{p_n}.$$

Из этой формулы следует, что

$$\frac{U_1}{U_2} = \frac{p_1}{p_2}; \quad \frac{U_1}{U_n} = \frac{p_1}{p_n}; \quad \frac{U_2}{U_n} = \frac{p_2}{p_n}; \quad \dots$$

Следовательно, соотношения между предельными полезностями двух любых благ равны соотношению между их ценами. В связи с этим предельные полезности  $n$  благ находятся между собой в тех же соотношениях, в которых находятся соответствующие цены

$$U_1 : U_2 : \dots : U_n = p_1 : p_2 : \dots : p_n.$$

Это справедливо для всех потребителей. Если, например, цены трех благ  $A$ ,  $B$  и  $C$  будут соответственно 10, 5 и 2, то предельные полезности этих благ должны быть между собой в том же соотношении, а именно 10 : 5 : 2. Конечно, для бедного потребителя эти предельные полезности могли бы быть, допустим, 100, 50 и 20, тогда как для богатого потребителя они могли бы составить 30, 15 и 6. Однако не трудно установить, что соотношения между предельными полезностями в обоих случаях одинаковы.

## У. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

1. Введение. 2. Площади полезности и кривая безразличия. 3. Множество кривых безразличия. 4. Конфигурация кривых безразличия

1. В этой и последующих главах мы рассмотрим проблему спроса на блага, используя для этого другую технику анализа. Если сегодня экономическая наука (при том методологическом подходе, который мы рассматриваем) все еще обращается к традиционным понятиям полезности и предельной полезности для того, чтобы объяснить, как происходит потребление, и подойти к построению кривой спроса, то вот уже несколько десятилетий наблюдается тенденция к отказу от этих понятий и к замене их новыми инструментами анализа, какими именно и являются кривые безразличия. Эти кривые были впервые применены Эджуортом<sup>1</sup> и впоследствии усовершенствованы Парето<sup>2</sup>. Указанная техника анализа в дальнейшем была подробно изложена Слуцким<sup>3</sup> в его статье, опубликованной в 1915 г. Понятия кривой безразличия и предельной нормы субституции были затем вновь применены в 1934 г. Алленом и Хиксом<sup>4</sup>, в дальнейшем усовершенствованные последним<sup>5</sup> в 1939 г., и с тех пор находят широкое применение.

Для того чтобы понять, какой интерес представляют кривые безразличия, необходимо вновь ненадолго вернуться к понятию предельной полезности. Как нам уже известно, предельная полезность является полезностью последней потребленной части блага. Она зависит от относительной редкости данного блага и убывает по

---

<sup>1</sup> См.: F. G. Edgeworth, *Mathematical Physics*, London, 1881.

<sup>2</sup> См.: V. Pareto, *Manuale di economia politica*, Bizzarri, 1965, p. 109 и сл.

<sup>3</sup> См.: E. Slutsky, *Sulla teoria del bilancio del consumatore*, *Giornale degli economisti*, 1915.

<sup>4</sup> См.: R. G. Allen, J. R. Hicks, *A reconsideration of the Theory of Value*, *Economica*, 1934.

<sup>5</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*.

мере сокращения этой редкости. Здесь не место останавливаться на всех теоретических построениях, возникающих при таком аналитическом подходе, об этом уже говорилось выше. Напомним только, как мы это делали уже неоднократно в предыдущих главах, что теоретические умозаключения, к которым мы пришли, требовали количественного измерения полезности благ, т. е. удовлетворения, полученного потребителем. Когда, например, мы говорили о положении равновесия потребителя, нами был сделан вывод о том, что последнее достигается выравниванием взвешенных предельных полезностей. Это означает, что предельные полезности различных благ находятся в определенных соотношениях, которые равны соответствующим отношениям между ценами этих благ. Но цены, обнаруживаемые на рынке, являются объективными, тогда как полезности — суть категории исключительно субъективного значения, которые определить количественно невозможно. Если, например, два блага *A* и *B* соответственно имеют рыночные цены 9 и 3, то, для того чтобы существовало равновесие в потреблении этих благ у данного индивида, необходимо, чтобы для него предельная полезность блага *A* была бы равна утроенной предельной полезности блага *B*; при этом предполагается, что степень полезности двух благ точно известна (например, 45 и 15 или 60 и 20 и т. д.). Однако, разумеется, невозможно количественно измерить предельную полезность; можно дискутировать о большей или меньшей полезности одного блага по сравнению с полезностью другого блага, но установить для этих понятий точную меру практически невозможно. Кривые безразличия были применены именно для того, чтобы избежать этого затруднения. Как станет ясно в дальнейшем, с помощью этого инструмента анализа можно вместо количественного измерения полезности применить простое порядковое измерение в виде градации полезностей.

2. Теперь мы перейдем к самой сути вопроса и путем последовательных приближений выясним, как строятся кривые безразличия. Прежде всего следует иметь в виду, что кривые безразличия относятся к индивидуальному потребителю. Как мы яснее увидим в дальнейшем, «вкусы» каждого потребителя выражаются беско-

нечным числом кривых безразличия, но каждая из них может быть отнесена только к одному потребителю. Кроме того, в целях упрощения, а также для того, чтобы иметь возможность, когда это необходимо, дать графическое изображение, мы будем рассматривать только два блага (или две группы благ).

Представим себе, что некий потребитель имеет в своем распоряжении два блага  $A$  и  $B$ , и рассмотрим их общую полезность. Мы должны построить график в трех измерениях, как на рис. 34<sup>1</sup>.

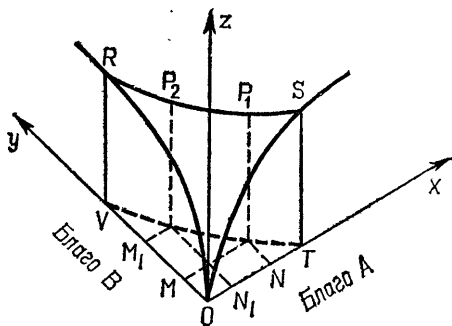
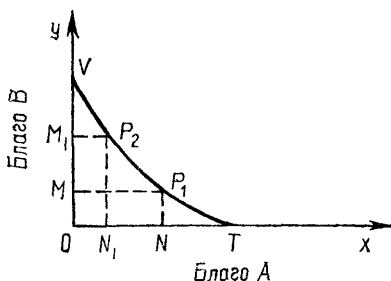


Рис. 34

На двух горизонтальных осях  $x$  и  $y$  откладываем количества благ  $A$  и  $B$ , а на вертикальной оси  $z$  — общую полезность двух благ. Если бы потребитель располагал только благом  $A$ , общая полезность возрастала бы по кривой  $OS$  (как это показано рис. 19 гл. I). Если же потребитель располагал бы только благом  $B$ , то общая полезность росла бы по кривой  $OR$ . Предположим, что для количества  $OT$  блага  $A$  ордината  $ST$ , т. е. общая полезность, была бы равна общей полезности (ордината  $RV$ ) количества  $OV$  блага  $B$ . Очевидно, что для потребителя было бы безразлично, иметь ли количество  $OT$  блага  $A$  или количество  $OV$  блага  $B$ . Однако мы можем представить себе всю серию комбинаций двух благ  $A$  и  $B$ , имеющих одинаковую общую полезность и равную общей полезности количества  $OV$  блага  $B$  или же общей

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 16.

полезности  $OT$  блага  $A$ . Таким образом, мы можем найти весь ряд точек  $P_1, P_2, \dots, P_n$  с координатами  $x_1, y_1, z_1; x_2, y_2, z_2; \dots; x_n, y_n, z_n$ , где  $z_1 = z_2 = z_n$ . Следовательно, мы можем получить площадь полезности  $RVT$ . Из бесконечного числа точек, располагающихся на  $RS$ , мы указали на рисунке только две. Точки  $P_1$  и  $P_2$  представляют две комбинации благ  $A$  и  $B$  (соответственно  $ON$  блага  $A$ ,  $OM$  блага  $B$ ,  $ON_1$  блага  $A$  и  $OM_1$  блага  $B$ ), имеющих ту же общую полезность. Эти комбинации, равно как и все другие, которых бесконечно много на  $RS$ , будут для потребителя «безразличными», т. е. для него безразлично, какую именно из этих комбинаций он будет иметь, так как все они обеспечивают его



Р и с. 35

одинаковым общим удовлетворением. Если бы мы продолжали наше рассуждение, используя трехмерные графики, это весьма осложнило бы изложение. К счастью, мы можем ввести упрощение, исключив третье измерение, т. е. ось  $z$ , или ось полезности.

Рассмотрим проекцию  $RS$  на плоскость  $xy$ . Такой проекцией является пунктирная кривая  $VT$ , которая, очевидно, представляет все комбинации двух благ  $A$  и  $B$ , имеющих одинаковую общую полезность. Таким образом, мы можем построить график на рис. 35, где на оси абсцисс откладывается количество блага  $A$  и на оси ординат — количество блага  $B$ .

Данный график, очевидно, построен на базе предыдущего.  $VT$  — кривая безразличия, все точки которой являются комбинациями двух благ, имеющих равную общую полезность. Так, например,  $OV$  блага  $B$  и нуль блага  $A$ ,  $OM_1$  блага  $B$  и  $ON_1$  блага  $A$ ,  $OM$  блага  $B$  и



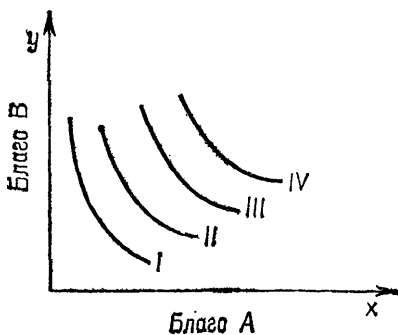
ОН блага  $A$ , нуль блага  $B$  и ОТ блага  $A$  являются четырьмя комбинациями двух благ, дающими потребителю одинаковое общее удовлетворение. Следовательно, для потребителя безразлично, какую он получит комбинацию, из этих ли четырех или какую-либо другую из бесконечного множества комбинаций, представленных кривой безразличия  $VT$ . Читателю, вероятно, понятно, что, поступая таким образом, мы пришли к определенному результату: отпала необходимость количественного определения полезности благ.

Нам достаточно рассмотреть комбинации благ, которые являются безразличными для потребителя. Из этого мы можем сделать вывод, что эти комбинации суть некая сумма полезностей, но какой точно является эта сумма, нас больше не интересует, и, следовательно, мы можем избежать бесполезных попыток ее измерения.

3. Разумеется, каждая кривая безразличия отражает какой-то определенный уровень общей полезности благ (даже если и нет необходимости знать его точно); кривая, таким образом, представляет все комбинации двух благ, имеющих одинаковую полезность. Очевидно, однако, что возможны различные уровни общей полезности в зависимости от количеств двух благ, в различных комбинациях. Если для примера мы будем исходить из одной первоначальной комбинации с 50 единицами блага  $A$  и нулем единиц блага  $B$ , мы можем, уменьшая количество блага ( $A$ ) и одновременно увеличивая количество другого блага ( $B$ ), определить всю серию комбинаций безразличия, т. е. всех комбинаций, лежащих на одной и той же кривой безразличия. Но можно взять различные исходные точки начальных комбинаций двух благ: например, 40 единиц блага  $A$  и нуль единиц блага  $B$  либо 60 единиц блага  $A$  и нуль единиц блага  $B$  и т. д. Число начальных комбинаций двух благ, из которых мы могли бы исходить для построения бесконечной серии кривых безразличия, не имеет предела.

Естественно, любая из таких кривых представляет все комбинации двух благ, которые имеют одинаковую общую полезность. Однако комбинации, представленные одной кривой безразличия, отражают общую полезность, которая отличается от общей полезности комбинаций благ, представленных любой другой кривой безразличия.

Возьмем для примера две кривые безразличия. Первая строится исходя из начальной комбинации 50 единиц блага  $A$  и нуля блага  $B$ . Для другой же начальная комбинация будет 80 единиц блага  $A$  и нуль блага  $B$ . Совершенно очевидно, что общая полезность второй комбинации выше, чем первой (80 единиц блага  $A$  имеют полезность большую, чем 50 единиц этого же блага). Вторая кривая безразличия будет отражать все комбинации двух благ, имеющих одинаковую общую полезность, соответствующую начальной комбинации 80 единиц блага  $A$  и нулю блага  $B$ . Вместе с тем все эти комбинации второй кривой обеспечат, однако, более высокую общую



Р и с. 36

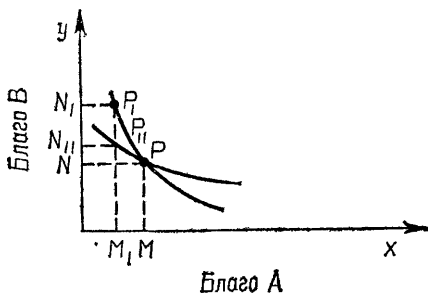
полезность по сравнению с общей полезностью любой комбинации, представленной на первой кривой безразличия, т. е. любой комбинации, которая может обеспечить общую полезность, равную начальной полезности лишь 50 единиц блага  $A$  и нуля блага  $B$ .

Принимая во внимание только что сказанное и используя обычный двумерный график, нетрудно догадаться, что вся площадь, ограниченная двумя положительно направленными осями, заполняется плотным «семейством» кривых безразличия, отражающих «вкусы» потребителя. По выражению Парето, они представляют собой «фотографию» этих вкусов.

На рис. 36 мы показали только некоторые из таких кривых безразличия, хотя в действительности их число бесконечно и заполняет все пространство, ограниченное

двумя осями. Очевидно, что чем правее расположена кривая безразличия, тем большее общее удовлетворение обеспечивают представленные ею комбинации двух благ. Кривая безразличия II отражает более высокие уровни полезностей по сравнению с полезностями, представленными кривой I; кривая III показывает уровни полезностей более высокие, чем полезности кривой II и т. д.

В этом случае также можно утверждать, что нет необходимости знать точную меру различных уровней полезностей при различных комбинациях благ. Более чем достаточно знать, что — так как некоторые комбинации являются безразличными друг другу — некоторые последующие комбинации предпочтительнее предыдущих, и наоборот, т. е. достаточно знать порядок (шкалу) предпочтений.



Р и с. 37

Различные кривые безразличия не могут пересекаться. Если две кривые пересекаются, как, например, на рис. 37, то точка их пересечения  $P$  представляла бы комбинацию двух благ  $A$  и  $B$ , которые могли бы дать потребителю удовлетворение, равное любым двум различным величинам.

Например, точка  $P_I$  (комбинация  $OM_I$  блага  $A$  и  $ON_I$  блага  $B$ ) представляет комбинацию полезности, равную полезности комбинации, представленной точкой  $P$ ; то же самое можно сказать и в отношении точки  $P_{II}$  (комбинация  $OM_I$  блага  $A$  и  $ON_{II}$  блага  $B$ ). Следовательно, в результате точки  $P_I$  и  $P_{II}$  представляли бы

комбинации с одинаковыми полезностями. Это, однако, является бессмыслицей, поскольку две комбинации содержат то же самое количество  $OM_1$  блага  $A$ , но в точке  $P_I$  количество блага  $B$  больше, чем в точке  $P_{II}$ . Следовательно, комбинация в точке  $P_I$  имеет более высокую общую полезность по сравнению с полезностью комбинации в точке  $P_{II}$ . Таким образом, было бы абсурдом утверждать, что общая полезность в точке  $P$  равна полезности двух неравных между собой количеств. Этим доказывается невозможность пересечения двух кривых безразличия.

4. Теперь мы должны обосновать форму, которую мы придали кривым безразличия. Читатель, вероятно, заметил, что мы построили кривые, нисходящие слева направо с выпуклостью, обращенной к началу координат. Это было сделано не случайно. Кривая является нисходящей вправо, или — как говорят — имеет отрицательный наклон, поскольку при переходе от одной комбинации к другой количества двух благ изменяются в противоположных направлениях. Это означает, что последовательным увеличением количества одного блага должны соответствовать последовательные уменьшения количества другого блага. Это очевидно, если мы хотим, чтобы общая полезность при различных комбинациях оставалась постоянной. В противном случае по мере перехода из одной комбинации в другую мы все время будем оказываться на различных кривых безразличия. Что касается выпуклости, обращенной к началу координат, то мы сможем только позднее дать ей четкое объяснение, не используя понятие предельной полезности. В данный момент мы могли бы дать следующее объяснение особой конфигурации кривой безразличия. По мере того как количество блага  $A$ , имеющегося у потребителя, увеличивается (или уменьшается), а количество блага  $B$  уменьшается (или увеличивается), предельная полезность блага  $A$  убывает (или возрастает), а предельная полезность блага  $B$  возрастает (или убывает); в связи с этим необходимо всегда большее (или меньшее) количество блага  $A$  с тем, чтобы заменить данное количество блага  $B$ , или, что то же самое, данное количество блага  $A$  может заменить всегда меньшее (или большее) количество блага  $B$ .

Попытаемся представить более ясно то, что мы сейчас сказали, используя график на рис. 38.

Потребитель располагает количеством  $OM$  блага  $B$  и  $ON$  блага  $A$ . Он начинает обменивать благо  $B$  на благо  $A$ , точнее, уступает  $B$ , чтобы купить  $A$ ; если он не получит выгоду от этого обмена (т. е. если его общее удовлетворение останется постоянным), он должен будет уступить, например, количество  $MM_1$  блага  $B$  с тем, чтобы купить количество  $NN_1$  блага  $A$ . Предположим, что после серии обменов он получает теперь  $OP$  блага  $B$  и  $OQ$  блага  $A$ ; в этом случае, если потребитель будет

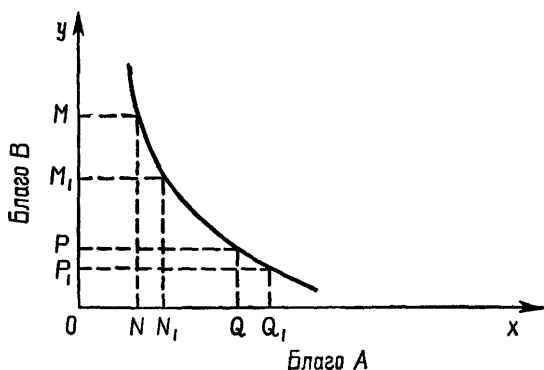


Рис. 38

продолжать обмен для того, чтобы купить количество  $QQ_1$  блага  $A$ , равное  $NN_1$ , он теперь согласится уступить только количество  $PP_1$  блага  $B$ , которое определенно меньше  $MM_1$ . Это объясняется исключительно тем, что при переходе от комбинации  $OM$  блага  $B$  и  $ON$  блага  $A$  к комбинации  $OP$  блага  $B$  и  $OQ$  блага  $A$  предельная полезность блага  $B$  увеличивается в результате возросшей редкости этого блага, тогда как в силу обратной причины предельная полезность блага  $A$  снизилась. Читатель может легко заметить, что, если бы кривая была построена с вогнутостью к началу координат, мы бы, двигаясь по кривой вправо, пришли к заключению о том, что покупка определенного количества блага  $A$  потребовала бы отказа от все больших количеств блага  $B$ . Такой вывод означал бы, что определен-

ному увеличению количества данного блага сопутствовало бы возрастание его предельной полезности, и наоборот. Из этого следовало бы, что чем больше количество блага, которое потребитель уступает, тем меньшее значение оно имело бы для потребителя, в то время как значение купленного блага все время увеличивалось бы. Иначе говоря, чем больше потребляется блага, тем выше степень потребности, удовлетворяемой этим благом, и наоборот. Но это противоречит предположениям, положенным с самого начала в основу нашего рассуждения.

Как уже говорилось, подобное доказательство выпуклости кривой безразличия, основанное на законе убывающей предельной полезности, не совсем точно<sup>1</sup>. Но, во всяком случае, даже этим способом можно установить, что, не отказываясь все же от понятия предельной полезности, нам, по существу, не требуется количественно измерять ее величину. Достаточно лишь знать, что большему количеству блага соответствует меньшая предельная полезность и что обмен между благами должен производиться в таких пропорциях, которые обеспечили бы потребителю неизменное удовлетворение, независимо от того, на каком уровне оно находилось в начале обмена.

---

<sup>1</sup> Иначе говоря, мы вводим снова в наше объяснение понятие (предельной полезности), которое с помощью кривой безразличия мы хотели бы отбросить, поскольку его «туманность» и невозможность количественного измерения создают некоторую неопределенность, что отражается на теоретических выводах, базирующихся на этой концепции.

## VI. ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА СУБСТИТУЦИИ

1. Предельная норма субституции. 2. Математические и геометрические значения предельной нормы субституции. 3. Зона субституции

1. Теперь мы введем одно важное понятие, тесно связанное с кривыми безразличия. Это понятие в дальнейшем даст нам возможность не затрагивать проблему предельной полезности благ. Мы имеем в виду так называемую предельную норму (коэффициент) субституции<sup>1</sup> — не что иное, как соотношение между количествами благ, подвергающихся взаимному замещению, когда это не приносит никакого преимущества или ущерба потребителю. Точнее говоря, предельная норма субституции показывает то количество, на которое одно из двух благ должно быть увеличено (или уменьшено) для того, чтобы точно компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) другого блага в размере одной предельной единицы.

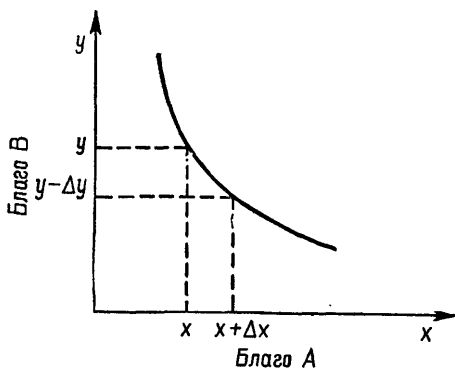
Рассмотрим рис. 39. Потребитель обладает количествами  $y$  блага  $B$  и  $x$  блага  $A$ .

Имеющееся количество блага  $A$  увеличивается на  $\Delta x$ . Для того чтобы общее удовлетворение потребителя не изменилось (иначе он оказался бы на другой кривой безразличия), необходимо имеющееся количество блага  $B$  уменьшить на  $\Delta y$ . Если мы представим себе на время, что  $\Delta x$  — предельная часть блага  $A$ , то соотношение  $\frac{\Delta y}{\Delta x}$  и будет предельной нормой субституции в отношении благ  $B$  и  $A$ . Совершенно очевидно, что это отношение отрицательно, так как изменения количеств двух благ происходят в противоположных направлениях, т. е. положительному изменению одного должно соответствовать отрицательное изменение другого. Обозначая через  $\frac{\Delta y}{\Delta x}$  предельную норму субституции, мы допу-

---

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 22, а также уже указанную статью Слуцкого.

стили, что предельная часть блага  $A$  есть конечное число. Но кривая безразличия непрерывна, а это, как мы знаем, означает допущение бесконечной делимости двух благ на части бесконечно малой величины. Для большей точности нам необходимо обратиться к бесконечно малым изменениям количеств двух благ, изменениям, которые мы обозначим через  $dy$  и  $dx$  (через  $dx$  обозначим предельное приращение блага  $A$ ). Предельная норма субституции будет тогда равна  $\frac{dy}{dx}$ . Таким образом, в любой из бесконечного числа точек кривой



Р и с. 39

безразличия предельная норма субституции имеет какую-то определенную величину. Из сказанного в предыдущей главе относительно конфигурации кривой безразличия очевидно, что предельная норма субституции убывает, если следовать слева направо вдоль данной кривой безразличия. В самом деле, по мере того как увеличивается имеющееся количество блага  $A$ , достаточно уступать все меньшие и меньшие количества блага  $B$  с тем, чтобы купить какое-то определенное количество блага  $A$  (например, предельную единицу данного блага). Иначе говоря, тогда как знаменатель предельной нормы субституции остается неизменным, ее числитель непрерывно уменьшается (по мере движения вправо) и в результате этого значение рассматриваемой величины



становится все меньше и меньше<sup>1</sup>. Теперь мы можем понятие убывающей предельной полезности заменить понятием убывающей предельной нормы субституции при движении вдоль кривой безразличия и не интересоваться больше первым<sup>2</sup>.

2. С точки зрения математики предельная норма субституции есть производная функции, представленной кривой безразличия. Действительно, производная, как известно, есть предел отношения (приращение функции, деленное на приращение независимой переменной, стремящееся к нулю). Иначе говоря, при заданной функции  $y = f(x)$ , ее производная равна

$$y' = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{f(x + \Delta x) - f(x)}{\Delta x},$$

но  $f(x + \Delta x) - f(x)$  есть приращение функции, и в случае, рассмотренном нами в предыдущем параграфе, такое приращение отрицательно, мы обозначили его через  $\Delta y$ . Следовательно,

$$y' = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{dy}{dx}.$$

Теперь мы посмотрим, что представляет собой предельная норма субституции геометрически (см. рис. 40). Даны количества  $x$  блага  $A$  и  $y$  блага  $B$ . Мы увеличиваем количество блага  $A$  на конечную величину  $\Delta x$ , что

<sup>1</sup> Очевидно, абсолютная величина  $dy/dx$  уменьшается.

<sup>2</sup> Разумеется, для определения предельной нормы субституции можно прибегнуть формально и к другому, но, по существу, аналогичному рассуждению. Например, можно, следуя справа налево, увидеть, какие изменения претерпевает предельная норма субституции по мере последовательных уменьшений количеств блага  $A$ . В этом случае предельная норма субституции будет всегда представлена  $dy/dx$  и будет стремиться к увеличению, поскольку, для того чтобы компенсировать потребителю потерю последующих частей блага  $A$ , потребуются все большие количества блага  $B$ .

<sup>3</sup>  $dy/dx$ , кроме условного обозначения производной, показывает также соотношение между дифференциалами функции и независимой переменной. И действительно, производная функции равна этому соотношению. Следует иметь в виду, что в обозначение производной не введено алгебраического знака, но предельная норма субституции отрицательна, поскольку, как было видно выше, изменения количества двух благ происходят в противоположных направлениях.

вызывает, как уже известно, уменьшение имеющегося количества блага  $B$  на  $\Delta y$ . Точки  $M$  и  $N$  на кривой безразличия являются соответственно комбинациями  $x$  блага  $A$  и  $y$  блага  $B$ , а также комбинациями  $x + \Delta x$  блага  $A$  и  $y - \Delta y$  блага  $B$ ; указанные две комбинации являются безразличными для потребителя. Проводим пунктиром прямую  $r$ , проходящую через точки  $M$  и  $N$ , которая образует с положительно направленной осью абсцисс угол  $\alpha$ . Те, кто знаком с аналитической геометрией, знают, что тангенс этого угла равен угловому коэффи-

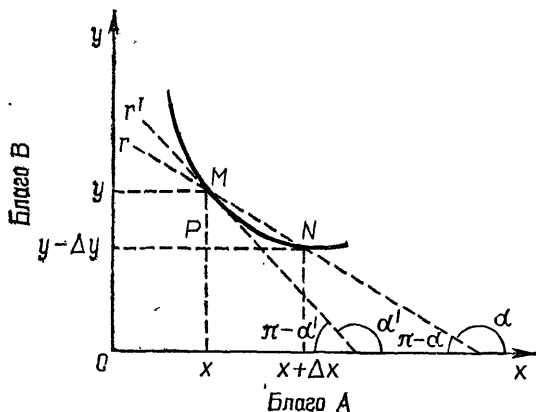


Рис. 40

циенту прямой  $r$  и измеряет ее наклон к оси абсцисс<sup>1</sup>.

Рассмотрим теперь прямоугольный треугольник  $MNP$ . Учитывая зависимости, существующие между элементами прямоугольного треугольника<sup>2</sup>, выводим  $MP = MN \sin MNP$  и  $PN = MN \cos MNP$ . Следова-

<sup>1</sup> Исходя из данного алгебраического уравнения прямой  $ax + by + c = 0$ , получаем уравнение прямой явного вида  $y = -\frac{a}{b}x - \frac{c}{b}$ . Подставляем  $-\frac{a}{b} = m$  и  $-\frac{c}{b} = q$ , получаем

$y = mx + q$ . Тогда как  $q$  — есть точка пересечения прямой с осью ординат,  $m$  — угловой коэффициент прямой, который равен тангенсу угла, образуемого данной прямой с осью  $x$ .

<sup>2</sup> Вспомним, что катет равен гипотенузе, умноженной или на синус противолежащего угла, или на косинус прилежащего угла.

тельно,  $\frac{MP}{PN} = \frac{MN \sin MNP}{MN \cos MNP} = \operatorname{tg} MNP$ . Однако следует иметь в виду, что угол  $MNP$  равен углу  $(\pi - \alpha)$  и что  $MP = \Delta y$ , а  $PN = \Delta x$ . В итоге  $\frac{\Delta y}{\Delta x} = \operatorname{tg} (\pi - \alpha)$ . Но  $\operatorname{tg} \alpha = -\operatorname{tg} (\pi - \alpha)$ <sup>1</sup>. В результате  $\operatorname{tg} \alpha = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$ . Теперь по мере увеличения  $\Delta x$  блага  $A$  (и, следовательно, уменьшения  $\Delta y$  блага  $B$ ) хорда  $MN$  смещается, поворачиваясь вокруг точки  $M$ , и приближается все время к  $r'$ , являющейся касательной к кривой в точке касания  $M$ . Когда  $\Delta x$  и  $\Delta y$  становятся бесконечно малыми величинами, треугольник  $MNP$  практически уменьшается до точки  $M$ , а хорда  $MN$  соединяется с  $r'$ , которая образует с осью абсцисс угол  $\alpha'$ .

Даже если треугольник уменьшается до бесконечно малых размеров, все равно уже найденные выше зависимости сохраняются. Заменяя  $\Delta y$  и  $\Delta x$  на обозначения  $dy$  и  $dx$ , представляющие собой бесконечно малые изменения количеств благ, мы можем, следовательно, написать

$$\operatorname{tg} \alpha' = \frac{dy}{dx}.$$

В результате предельная норма субституции в любой точке кривой безразличия равна тангенсу угла, который образуется при пересечении касательной к этой точке с осью абсцисс. Следовательно,  $dy/dx$  измеряет наклон по отношению к оси  $x$ , т. е. наклон касательной к кривой в любой точке последней, поэтому  $dy/dx$  равно угловому коэффициенту  $m$  уравнения касательной. Нетрудно понять, что наклон касательной к кривой в любой ее точке равен наклону кривой в этой точке. Следовательно, предельная норма субституции в любой точке кривой измеряет наклон данной кривой к оси абсцисс в этой точке.

Можно легко установить, что при перемещении слева направо вдоль кривой безразличия угол  $\alpha'$ , образованный касательной к кривой и осью  $x$ , увеличивается,

<sup>1</sup> Тангенсы двух смежных углов имеют равное абсолютное значение, но с противоположными знаками. При данном отрицательном наклоне прямой  $r$  угол измеряется величиной, находящейся между  $\pi/2$  и  $\pi$ . В этом диапазоне тангенс будет иметь отрицательное значение.

стремясь к  $\pi$ . Это означает, что в абсолютном выражении  $dy/dx$  становится все меньше и меньше<sup>1</sup> и обращается в нуль, когда кривая безразличия на каком-то участке окажется параллельной оси  $x$ .

3. В конце предыдущего параграфа мы указывали, что предельная норма субституции стремится к нулю, если кривая безразличия параллельна оси абсцисс. Рас-

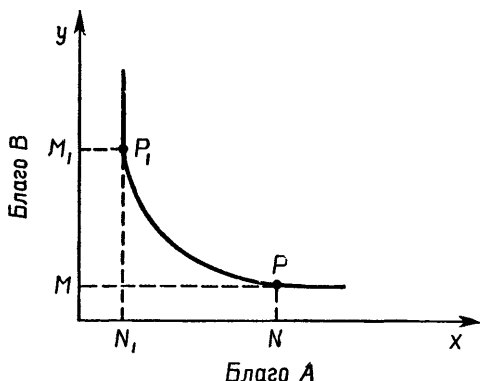


Рис. 41

смотрим кривую безразличия на рис. 41. Она становится параллельной оси  $x$  в точке  $P$ , которой представлена комбинация  $ON$  блага  $A$  и  $OM$  блага  $B$ . С экономической точки зрения это означало бы, что количество  $OM$  блага  $B$  для потребителя не может быть заменено и он не уступил бы даже бесконечно малое количество этого блага в обмен на благо  $A$ , в каком бы большом количестве оно ни предлагалось.

В точке  $P_1$ , где кривая безразличия становится параллельной оси  $y$ , мы имеем обратную ситуацию. Теперь

<sup>1</sup> Если бы мы приняли во внимание отрицательные значения, мы должны были бы, естественно, прийти к выводу о том, что  $dy/dx$  возрастает. Но речь идет о снижении предельной нормы субституции (снижение вправо) со ссылкой на абсолютное выражение этой нормы. Таким образом, мы ссылаемся на тот факт, что количества блага  $B$ , которые заменяются на предельную единицу блага  $A$ , все время уменьшаются.

потребитель не отказывается от  $ON_1$  блага  $A$ , каким бы большим ни было количество блага  $B$ , предложенного в обмен на бесконечно малое количество блага  $A$ . Отрезок кривой между точками  $P$  и  $P_1$  является зоной субституции двух благ. Вне этой зоны всякая замена исключается и два блага будут во всех отношениях независимы друг от друга. Указанный факт может облегчить понимание проблемы субституции благ, к рассмотрению которой мы вернемся несколько позднее.

## VII. ПОЛОЖЕНИЕ РАВНОВЕСИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

1. Касание прямой линии цен и одной из кривых безразличия. 2. Необходимость выпуклости кривой безразличия. 3. Равенство предельной нормы субституции и соотношения между ценами благ. 4. Сравнение аналитического метода, использующего кривые безразличия, с методом, который базируется на концепции предельной полезности. 5. Рента потребителя

1. В гл. IV мы уже определили положение равновесия потребителя, прибегнув для этого к традиционному понятию предельной полезности. Теперь снова подвергнем анализу эту проблему, используя инструментарий кривых безразличия.

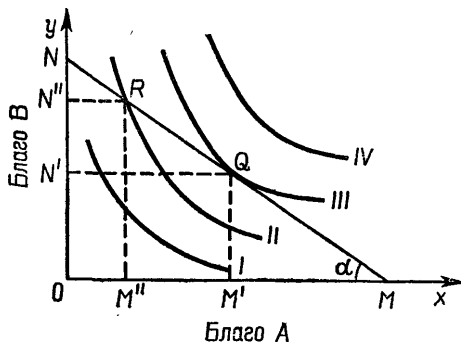


Рис. 42

Мы намерены установить, в каких количествах потребитель будет приобретать блага  $A$  и  $B$  с учетом рыночных цен на эти блага, а также дохода, которым он располагает для их покупки.

На рис. 42 показана группа кривых безразличия. Учитывая рыночные цены на блага  $A$  и  $B$ , потребитель, если бы он потратил весь свой доход на покупку блага  $A$ , мог бы приобрести его в количестве  $OM$ ; если же он потратил бы весь свой доход на покупку блага  $B$ , он приобрел бы его в количестве  $ON$ . Соединяя точки  $M$  и  $N$ , мы получаем линию, которая названа «прямой цен»,

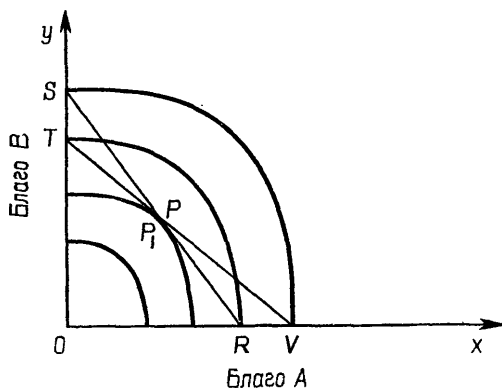
или «прямой расходов», или же «бюджетной прямой»; эта линия показывает все возможные комбинации двух благ  $A$  и  $B$  — т. е. комбинации, указывающие, в каких количествах потребитель мог бы купить эти блага, исходя из имеющегося у него дохода. Речь идет о том, чтобы конкретно определить, какую именно из различных возможных комбинаций выберет покупатель. Например, он мог бы купить количество  $ON_{II}$  блага  $B$  или  $OM_{II}$  блага  $A$  (точка  $R$  на кривой безразличия  $II$ ), но данная комбинация не обеспечит ему максимально возможное удовлетворение. В самом деле, покупатель, уменьшая количество блага  $B$  и покупая большее количество блага  $A$ , может переместиться на кривую безразличия  $III$ , которая представляет комбинации более высокой полезности по сравнению с подобными комбинациями кривой  $II$ . Однако теперь можно констатировать, что прямая цен есть касательная к кривой безразличия  $III$  в точке  $Q$ , показывающей комбинацию  $ON_I$  блага  $B$  и  $OM_I$  блага  $A$ . Данная комбинация, безусловно, является наилучшей для совершения потребителем покупки благ на его доход, т. е. комбинацией, позволяющей ему переместиться на кривую, расположенную выше, которой он может достичь именно с учетом имеющегося у него дохода. Любое смещение с этой наилучшей комбинации переместило бы потребителя на худшую для него кривую безразличия. Следовательно, в точке  $Q$  и будет положение равновесия потребителя.

В данный момент мы принимаем во внимание, что *исходя из заданных дохода и цен благ положение равновесия потребителя показывается точкой касания прямой расходов с одной из кривых безразличия*. Теперь мы сделаем небольшое отступление.

2. Мы можем сейчас, не прибегая к концепции предельной полезности, доказать, что кривая безразличия с необходимостью выпукла по отношению к началу координат.

Рассмотрим рис. 43, где мы предположили, что кривые безразличия вогнуты к началу координат. Становится сразу очевидным, что при этом создается положение, противоположное тому, которое было при выпуклости кривых, а именно: предельная норма субституции в этом случае возрастает слева направо. Это означает,

что чем больше приобретенное количество блага  $A$  и меньше приобретенное количество блага  $B$ , тем выше количество блага  $B$ , которое потребитель готов уступить для обмена на одну дополнительную единицу блага  $A$ , либо, что то же самое, одна единица блага  $B$  уступается в обмен на все меньшее количество блага  $A$ . Следовательно, чем в большей степени увеличивается (или уменьшается) имеющееся количество, тем сильнее возрастает (или убывает) ценность данного блага для потребителя, а это уже противоречит здравому смыслу.



Р и с. 43

Предположим, что линией бюджета является  $SR$ , которая есть касательная ко второй кривой с точкой касания  $P$ . Однако эта точка не является точкой равновесия, поскольку потребитель может переместиться на выше расположенную кривую безразличия.

В рассматриваемом нами случае потребитель будет перемещаться влево, уступая благо  $A$  и покупая благо  $B$  до тех пор, пока не займет положение в точке  $S$ , в которой он достигает самой верхней кривой безразличия, проходящей через данную точку.

В точке  $S$  потребитель купит только благо  $B$ . Если же прямой расходов была бы  $TV$ , то для потребителя был бы смысл перемещаться вправо до положения  $V$ , в котором он купил бы только благо  $A$ . Такое решение называется «угловым решением». Вряд ли это решение



можно рассматривать как логичное и целесообразное в действиях потребителя, поскольку последний не покупает на рынке только одно благо<sup>1</sup>.

Для того чтобы было достигнуто истинное положение равновесия потребителя, а также для того, чтобы такое положение отражало комбинацию двух благ в определенных пропорциях, необходимо принять тезис о выпуклости кривых безразличия и о предельной норме субституции, снижающейся вправо. Таким образом, нам не нужна больше концепция предельной полезности (убывающей), и — при всех обстоятельствах — мы можем заменить ее на предельную норму субституции (снижающуюся).

3. Вернемся теперь снова к тому месту нашего исследования, на котором мы его прервали в предыдущем параграфе.

Обозначим через  $r$  доход потребителя, через  $x$  и  $y$  — закупленные количества соответственно благ  $A$  и  $B$  и через  $p_1$  и  $p_2$  — цены на эти блага.

Уравнением, которое выражает все возможные комбинации  $x$  блага  $A$  и  $y$  блага  $B$ , купленные на доход  $r$ , будет

$$r = p_1x + p_2y,$$

т. е. сумма затрат, произведенных для покупки блага  $A$  (цена  $p_1$  для количества  $x$ ), и затрат, произведенных для покупки блага  $B$  ( $p_2 \cdot y$ ), должна быть равна доходу, которым располагает потребитель.

---

<sup>1</sup> Это утверждение могло бы показаться противоречащим тому, что на двух осях мы можем указать вместо количеств двух благ количества двух групп благ. Так, например, допуская, что две группы благ включают группу благ первой необходимости и группу благ, состоящую из предметов роскоши, мы могли бы утверждать, что бедный потребитель покупает только блага первой группы и совершенно отказывается от второй. Но даже в этом случае, если мы исключим из числа покупок потребителя предметы роскоши, возникает проблема лучшего использования его дохода для покупки благ первой необходимости. Было бы абсурдом считать, что такой потребитель покупает только одно (или немногие) из этих благ и совершенно пренебрегает другими. Потребитель, во всяком случае, будет пытаться выгодно комбинировать покупки благ, иными словами, он будет стремиться к перемещению на наиболее высоко расположенную кривую безразличия, которой он в состоянии достичь с учетом своего дохода.

Вышеприведенное уравнение и есть уравнение «прямой расходов».

Составим теперь в явном виде уравнение этой прямой расходов

$$y = -\frac{p_1}{p_2}x + \frac{r}{p_2}.$$

$-\frac{p_1}{p_2}$  и есть угловой коэффициент прямой затрат и измеряет наклон этой прямой к оси абсцисс<sup>1</sup>.

Как уже известно, угловой коэффициент равен тангенсу угла, который образует прямая с положительно направленной осью  $x$ .

Несколько выше мы сказали, что положение равновесия потребителя (оптимальная комбинация благ) достигается в точке касания линии бюджета с кривой безразличия. В этой точке наклон прямой и наклон кривой равны между собой; следовательно, в точке касания наклон кривой также равен  $-\frac{p_1}{p_2}$ .

Нам, однако, уже известно, что наклон кривой безразличия в любой ее точке измеряется предельной нормой субституции благ в этой точке.

Можно констатировать, что в точке касания прямой цен с кривой безразличия, т. е. точке, показывающей положение равновесия потребителя, устанавливается следующее равенство:

$$\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}.$$

После этого мы спокойно отбрасываем знак минус,

---

<sup>1</sup>  $r/p_2$  есть точка пересечения прямой с осью ординат. В самом деле, путем деления дохода на цену блага  $B$  мы можем получить количество этого блага. Нам представляется вполне понятным, почему соотношение цен товаров показывает наклон прямой расходов. Обратимся к рис. 42. Очевидно, тангенс угла  $\pi - \alpha$  равен отношению между катетами  $ON$  и  $OM$  треугольника  $OMN$  (см. разъяснение, данное по этому вопросу в предыдущем параграфе). Следовательно,  $\frac{ON}{OM} = \text{tg}(\pi - \alpha)$ . Но  $ON$  — это количество блага  $B$ , которое потребитель может купить, имея доход  $r$ , когда цена блага  $— p$ , т. е.  $ON = \frac{r}{p_2}$ . Таким образом и  $OM = \frac{r}{p_1}$ . Следовательно,  $\frac{ON}{OM} = \frac{r/p_2}{r/p_1} = \frac{r}{p_2} \cdot \frac{p_1}{r} = \frac{p_1}{p_2}$ . В итоге  $\text{tg}(\pi - \alpha) = \frac{p_1}{p_2}$ . Учитывая, что  $\text{tg} \alpha = -\text{tg}(\pi - \alpha)$ , имеем  $\text{tg} \alpha = -\frac{p_1}{p_2}$ , что является мерилем наклона прямой к оси  $x$ .

поставленный перед соотношением между ценами благ, который был введен лишь с целью показать отрицательный наклон прямой расходов, а также отрицательное значение  $dy/dx$ , указывающее на такой же наклон кривой безразличия. В точке равновесия предельная норма субституции двух благ равна обратному соотношению между ценами этих благ, т. е. предельная норма субституции  $A$  и  $B$  равна соотношению между ценой блага  $A$  и ценой блага  $B$ .

Соотношение  $p_1/p_2$  дает нам цену каждого из двух благ относительно цены другого и указывает количество одного из двух благ, которое может быть преобразовано путем замены в определенное количество другого блага. В связи с этим такое соотношение будет называться предельной нормой трансформации благ.

4. Мы еще раз вернемся к понятию предельной полезности, чтобы показать, какая связь существует между определением положения равновесия потребителя, полученного при помощи кривых безразличия, и определением этого же положения, достигнутого путем применения концепции предельной полезности. Как мы уже знаем,  $P$  — точка касания бюджетной прямой с одной из кривых безразличия (см. рис. 42), которая выражает оптимальную комбинацию двух благ  $A$  и  $B$ , т. е. положение равновесия потребителя. В этом положении создается следующее равенство:

$$\frac{dy}{dx} \equiv \frac{p_1}{p_2}.$$

Смысл отношения  $\frac{dy}{dx}$  нам уже известен. Это соотношение указывает на то, что имела место замена одного блага на другое через бесконечно малые изменения количеств двух благ, т. е. субституция, которая осуществлена таким образом, что общая полезность новой полученной комбинации должна сравняться с полезностью предыдущей комбинации.

Для выполнения этого условия необходимо, чтобы полезность, потерянная при уступке количества одного из двух благ, была возмещена покупкой также бесконечно малого количества другого блага. Если при рассмотрении обмена между двумя благами, произведенного в предельных величинах, мы обозначим через  $dy$  — бесконечно малое уменьшение блага  $B$  (отбрасы-

вая все время алгебраический знак), через  $dx$  — бесконечно малое увеличение блага  $A$  и через  $u_a$  и  $u_b$  — соответственно предельные полезности блага  $A$  и блага  $B$ , то в этом случае должно получиться следующее равенство:  $dy \cdot u_b = dx \cdot u_a$ , откуда  $\frac{dy}{dx} = \frac{u_a}{u_b}$ , из чего уже

можно заключить, что предельная норма субституции равна обратному соотношению между предельными полезностями благ. Если мы затем примем во внимание,

что  $\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}$ , то получаем  $\frac{p_1}{p_2} = \frac{u_a}{u_b}$ , откуда  $\frac{u_a}{p_1} = \frac{u_b}{p_2}$ .

Эта формула и является формулой равенства взвешенных предельных полезностей благ. Таким образом, мы начали с определения положения равновесия потребителя путем применения кривых безразличия ( $\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}$ )

и закончили определением того же положения, но с помощью традиционного понятия предельной полезности. Из этого следует, что когда понятие предельной полезности не исключается при исследовании проблем с помощью кривых безразличия, то два различных вида анализа могут дополнять друг друга. Однако использование одного или другого из указанных инструментов анализа не означает, что они абсолютно равнозначны. В самом деле, когда мы говорим о равновесии потребителя как об уравнивании взвешенных предельных полезностей благ, мы вкладываем в их соотношение как понятия субъективные (психологические), которые невозможно измерить количественно (какими являются количества предельных полезностей), так и величины объективные, указываемые рынком (цены). Когда же мы применяем кривые безразличия, то все введенные в соотношения величины являются объективными. Действительно, когда мы выражаем условие равновесия через  $\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}$ , то, с одной стороны, мы имеем соотношение цен, а с другой — соотношение между количествами двух благ, подвергающихся субституции в таких пропорциях, при которых потребитель не получает никаких преимуществ и не несет никакого ущерба.

Поскольку с помощью кривой безразличия можно достигнуть тех же результатов, что и при использовании предельной полезности, не вводя при этом в рассужде-

ние такое весьма трудноопределяемое понятие, каким она является, мы получаем еще один довод, подтверждающий целесообразность применения этого аналитического метода и отбрасывания гипотез о полезности благ<sup>1</sup>.

5. Последний вопрос, который мы хотим затронуть в данной главе и о котором мы уже говорили выше, — это «рента потребителя». В этой связи вспомним о том, что деньги также могут рассматриваться как благо.

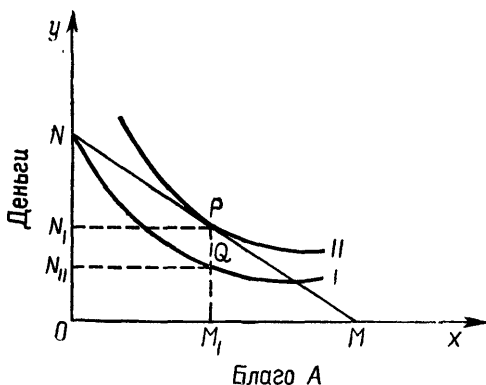


Рис. 44

Построим обычный график с кривыми безразличия, где на оси абсцисс откладывается количество какого-то определенного блага, а на оси ординат — количество денег.

Линия бюджета  $NM$  указывает, как обычно, на все возможные комбинации благ и денег, которыми располагает потребитель, имея в виду его доход, равный в данном случае количеству денег  $ON$ .  $P$  — точка касания линии бюджета и кривой безразличия  $II$  — отражает положение равновесия потребителя. В данной точке комбинация благ будет для  $A$  —  $OM_I$  и для денег —

<sup>1</sup> «Количественное понятие полезности не нужно для объяснения феноменов рынка. Поэтому... лучше обойтись без него... Эти величины неизмеримы в контексте данной проблемы и их присутствие может значительно осложнить ее исследование». — J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 20—21.

$NO_1$ . Это означает, что потребитель уступил количество денег в обмен на количество  $OM_1$  блага  $A$ . Если теперь проведем другую кривую безразличия  $I$ , которая имеет крайнюю точку  $N$ , все точки на этой кривой будут представлять комбинации денег и блага, комбинации, являющиеся безразличными для потребителя, но отражающие, однако, уровни более низкого удовлетворения, чем уровни, выраженные кривой безразличия  $II$ . Следовательно, до начала обмена, когда потребитель располагает деньгами только в количестве  $ON$ , он уже находится на какой-то одной определенной кривой. Если потребитель, для того чтобы приобрести благо  $A$  в количестве  $OM_1$ , израсходовал бы деньги в количестве  $NN_{II}$ , то он не получил бы никакой выгоды от обмена. И в самом деле, потребитель оказался бы в положении  $Q$  на той же кривой безразличия.

Продолжая обмен деньги — товар, потребитель постепенно перемещался бы на кривые безразличия <sup>1</sup>, расположенные все выше и выше, и достиг бы положения равновесия в точке  $P$  на кривой безразличия  $II$ .

Расстояние между двумя кривыми  $PQ$ , равное  $N_1N_{II}$ , является, таким образом, удовлетворением, полученным, но не оплаченным потребителем. Количество денег  $N_1N_{II}$ , будучи разницей между тем, сколько он готов был бы заплатить за количество  $OM_1$  блага  $A$ , и тем, сколько он фактически заплатил, купив то же количество, есть денежное измерение этого удовлетворения.

Следовательно, равенство  $PQ = N_1N_{II}$  представляет «ренту потребителя».

Между  $PQ$  и площадью  $PSN$  на рис. 44, на котором мы уже показывали ренту потребителя, существует равенство только в том случае, если предельная полезность денег постоянна <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Следует помнить, что между кривыми, указанными на рисунке, имеется еще бесконечное множество других кривых.

<sup>2</sup> Доказательство см.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 43 и сл.

## VIII. ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДА ПОТРЕБИТЕЛЯ И ЦЕН БЛАГ

1. Кривая «доход — потребление». 2. Кривая «цена — потребление». 3. Эффект субституции и эффект дохода (по Хиксу). 4. Эффект субституции и эффект дохода (по Самуэльсону). 5. Дальнейшее рассмотрение подхода Самуэльсона. 6. Теория «выявленных предпочтений»

1. Чтобы установить положение равновесия потребителя, мы включили доход потребителя, цены на купленные им блага, а также его вкусы в число начальных условий этой проблемы.

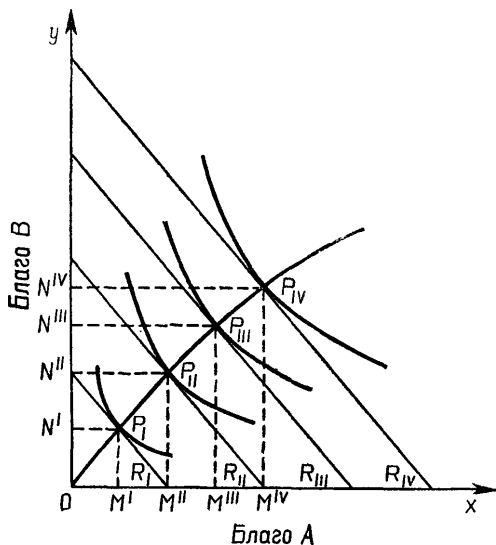
Теперь мы можем допустить изменения, например увеличение дохода, которым располагает потребитель, оставив постоянными другие вышеперечисленные условия.

По мере того как доход  $r$  нашего индивида постепенно увеличивается, он имеет возможность покупать все большие количества двух благ и переходит от комбинации  $ON_I$  блага  $B$  и  $OM_I$  блага  $A$  к комбинации  $ON_{II}$  блага  $B$  и  $OM_{II}$  блага  $A$ , затем к комбинации  $ON_{III}$  блага  $B$  и  $OM_{III}$  блага  $A$  и т. д. Каждая последующая комбинация будет располагаться на кривой безразличия, более высокой по отношению к предыдущей, поскольку по мере возрастания дохода потребитель в состоянии покупать все большие количества обоих благ. Каждому доходу  $r_I, r_{II}, r_{III}, \dots$  будет соответствовать своя прямая расходов  $R_I, R_{II}, R_{III}, \dots$ . Все эти прямые расходов параллельны между собой, что станет понятным, если учесть, что их угловые коэффициенты являются величинами соотношений между ценами благ, ценами, которые мы приняли за постоянные. Точки  $P_I, P_{II}, P_{III}, \dots$ , в которых прямые расходов суть касательные к различным кривым безразличия, показывают последовательные положения равновесия потребителя в соответствии с ростом его дохода. Если мы соединим все эти точки, то получим кривую, названную Хиксом кривой «доход — потребление»<sup>1</sup>, которая впоследствии

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 30 и сл.

американскими экономистами была переименована в «кривую уровня жизни». Выражение это явно приукрашено, так как данная кривая служит лишь для того, чтобы показать, какую именно пару благ нашему потребителю целесообразно покупать в случае роста его дохода и, разумеется, при условии постоянства цен благ, равно как и вкусов самого потребителя.

Линия, которая соединяет точки  $P_I, P_{II}, \dots$ , может, однако, иметь весьма различные конфигурации. Если



Р и с. 45

при росте дохода покупки благ увеличились в той же пропорции, она может стать даже лучом, выходящим из начала координат. Если же эти покупки увеличиваются непропорционально друг другу, тогда линия, о которой идет речь, станет кривой. Последнее означает, что, когда доход потребителя растет, он покупает одно благо в относительно большем количестве по сравнению с количеством другого блага (на рис. 45 речь идет о благе А, но можно было бы говорить и о благе В, и в этом случае кривая была бы восходящей, но с выпуклостью, обращенной к оси  $x$ ). Итак, при последовательных поло-



жениях равновесия, соответствующих различным уровням дохода  $r_I, r_{II}, \dots$ , изменяются пропорции покупаемых количеств благ в соответствии с комбинациями благ (на приведенном графике изменение количества блага  $A$  всегда больше).

Действительно, этот факт соответствует тому, что было проверено эмпирически немецким статистиком Энгелем. Таким образом, становится очевидным, что при росте дохода потребителя потребление им вторичных благ возрастает в большей степени, чем потребление благ первой необходимости. Во всяком случае, следует отметить, что Энгель в своих статистических исследованиях не смог выделить ту переменную, которая отражает изменения вкусов потребителя в зависимости от изменения дохода, тогда как кривая «доход — потребление» показывает относительное изменение потребления благ, допуская при этом неизменность вкусов потребителя.

2. Предположим теперь, что постоянным будет доход потребителя (т. е. количество денег, которым он может располагать для покупки благ), а также цена одного из двух благ (например, блага  $B$ ). Цена другого блага последовательно изменяется.

$p$  — постоянная цена блага  $B$  и  $p_1 > p_2 > p_3 > p_4$  — последовательные цены блага  $A$ . Мы можем построить различные линии бюджета. Все они выходят из точки  $N$  на оси ординат; учитывая, что цену блага  $B$  мы считаем постоянной, количество этого блага, которое потребитель смог бы купить, если бы он затратил весь свой доход, также будет постоянным. Однако наклоны этих прямых различны, поскольку угловые коэффициенты, как известно, являются величинами соотношений между ценами благ. В частности, мы получим <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Еще раз напомним, что если бы мы приняли во внимание отношения —  $p_1/p_2$ , —  $p_2/p$  и т. д., которые являются отношениями, действительно, отражающими наклон прямых, мы должны были бы написать  $-\frac{p_1}{p} < -\frac{p_2}{p}$  и т. д., поскольку отрицательные величины постепенно возрастают по мере приближения к нулю. Естественно, как мы уже говорили (гл. VII, § 3), знак минус имеет единственное назначение — выразить отрицательный наклон прямой (поскольку цены на товары могут быть только положительными). Поэтому мы можем пренебречь этим знаком.

$$\frac{p_1}{p} > \frac{p_2}{p} > \frac{p_3}{p} > \frac{p_4}{p}.$$

Точки  $M_I, M_{II}, M_{III}, M_{IV}$  на рис. 46 показывают количества блага  $A$ , которые потребитель мог бы приобрести, если бы истратил для этого весь доход при изменении цен блага  $A$  от  $p_1$  к  $p_2, p_3, p_4$ . Прямые расходов будут касательными к такому же количеству кривых безразличия в точках  $P_I, P_{II}, P_{III}, P_{IV}$ , т. е. точках, показывающих различные положения равновесия потребителя

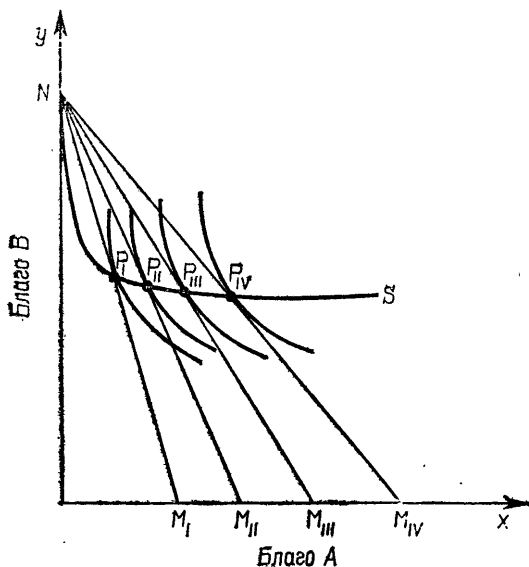


Рис. 46

в зависимости от изменения цены блага. Если мы соединим все указанные точки, то получим некую кривую  $S$ , которая названа кривая «цена — потребление»<sup>1</sup>. Если, говоря о благе  $B$ , мы будем подразумевать совокупность

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 33. Разумеется, мы можем построить кривую, исходя из постоянной гипотезы существования бесконечно малых изменений цены одного из благ и в связи с этим бесконечного множества точек  $P$  (при этом, безусловно, бесконечным является число прямых расхода и кривых безразличия), кроме четырех, показанных на рисунке.

всех других благ, за исключением блага  $A^1$ , то кривую  $S$  можно перестроить в кривую спроса на это последнее благо<sup>2</sup>. В самом деле, по мере того как относительно снижается цена блага  $A$  (т. е. цена блага  $A$  по отношению к постоянным ценам на все другие блага), спрос на это благо увеличивается. Это станет, впрочем, более понятно, если на оси ординат мы покажем количество денег (доход), которое имеется у потребителя. Обратившись вновь к рис. 46, мы видим, что в этом случае наклоны различных прямых расходов постепенно<sup>3</sup> станут  $p_1 > p_2 > p_3$  и т. д. В связи с этим точки, отражающие последовательные положения равновесия потребителя, показывают нам возрастающие размеры спроса на благо  $A$  по мере снижения его цены с  $p_1$  до  $p_2$ , до  $p_3$  и т. д.

3. Можно подытожить все то, что было сказано в связи с рассмотрением кривой «доход — потребление» и кривой «цена — потребление». Первая показывает нам, что при росте дохода повышается спрос на оба блага (хотя, разумеется, и не одинаково). Вторая говорит нам о том, что при снижении цены одного из благ и постоянстве цены на другое благо увеличивается спрос на благо, цена которого снижается, причем осуществляется *относительная* замена им другого. Мы употребляем термин «относительная замена», поскольку нет необходимости, чтобы эта замена происходила всегда, как это показано на рис. 46. На нем мы видим, что повышению спроса на благо  $A$ , цена которого снизилась по

---

<sup>1</sup> Естественно, для того чтобы можно было рассматривать всю совокупность других благ как одно-единственное благо, нужно допустить, что цены всех благ, входящих в эту совокупность, остаются постоянными (см.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, p. 37).

<sup>2</sup> Отличие кривой спроса от кривой «цена — потребление» просто и остроумно изложено в кн.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 68 и сл.

<sup>3</sup> Хотя это и так очевидно, мы все же дадим этому элементарное объяснение. На рис. 46 количество блага  $ON$  равно доходу  $r$ , разделенному на цену блага  $B$ . Обозначая последнюю через  $p_2$ , получаем  $ON = \frac{r}{p_2}$  и, следовательно  $p_2 = \frac{r}{ON}$ . Если теперь на оси ординат мы укажем точно денежный доход потребителя, тогда  $ON = r$  и, следовательно,  $p_2 = \frac{ON}{ON} = 1$ . Отношение между ценами благ, в котором  $p_2$  — знаменатель, измеряет наклон прямой расхода и становится равным цене блага  $A$ .

сравнению с ценой блага  $B$ , противостоит уменьшение спроса на последнее.

Могло бы иметь место и увеличение спроса на оба блага (как это видно на рис. 47); однако не в связи с этим исчез бы эффект снижения цены на благо  $A$  относительно цены блага  $B$ , т. е. то, что стимулирует замену первым благом второго, ставшего сравнительно более дорогим. Дело в том, что результатом снижения цены на одно благо является не только замена последним другого. Мы могли бы это утверждать только в том случае, если по мере изменения соотношения цен все остальные условия оставались бы постоянными. Нетрудно установить, что это не так. Хотя мы допустили неизменность денежного дохода (количество денег, имеющих у потребителя), однако изменяется его реальный доход (количество различных благ, которые потребитель может приобрести). Действительно, если цена блага  $A$  снижается, очевидно, при данном денежном доходе наш потребитель в состоянии купить большее количество этого блага. Следовательно, его реальный доход растет. С другой стороны, если при изменении цены одного из благ мы намерены сохранить реальный доход постоянным, то необходимо принять гипотезу изменения в том же направлении и денежного дохода. В любом случае условие *ceteris paribus* не выполняется. В самом деле, из-за роста реального дохода вследствие снижения цены одного из двух благ, может повыситься также и спрос на другое благо, несмотря на непрерывно осуществляемую замену первым благом второго. После допущенного изменения цены одного из двух благ — при неизменности денежного дохода — мы хотим теперь выяснить, в какой степени изменение спроса на это благо вызвано изменением цены и в какой степени изменением реального дохода. Приведем два решения, первое из которых было получено Хиксом<sup>1</sup>.

Хикс исходит из определения реального дохода потребителя, как полученного потребителем общего удовлетворения, что предполагает необходимость для потребителя<sup>2</sup> знания функции полезности.

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 34 и сл.

<sup>2</sup> Для иллюстрации техники исследования кривых безразличия мы в ходе всего нашего исследования применяем главным образом методологический подход Хикса. Как мы уже говорили, при ана-

Обратимся к рис. 47. Цена блага  $A$  снижается с  $p_1$  до  $p_2$ , а цена блага  $B$  остается постоянной. Линия бюджета в этом случае смещается с  $NM$  к  $NM_1$ , а точка равновесия из  $C$  в  $C_1$ . Спрос на благо  $A$  повышается на  $SS_1$ . Поскольку  $C_1$  находится на кривой безразличия, более высокой по сравнению с той, на которой находится

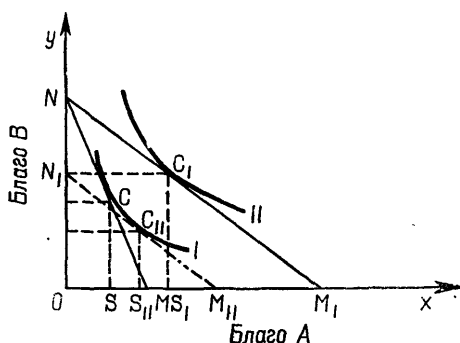


Рис. 47

$C$ , то, очевидно, реальный доход индивида возрос. Действительно, любая кривая безразличия, как мы уже знаем, отражает определенный уровень общего удовлетворения. Вследствие этого каждая кривая безразличия отражает какой-то определенный уровень реального дохода, как это было определено Хиксом. Кривая безразличия II представляет поэтому реальный доход более высокий по сравнению с тем, который представлен кри-

лизе проблемы спроса можно избежать количественного (кардинального) измерения предельной полезности и перейти к ординальному рассмотрению предельной полезности, т. е. к сопоставлению различных уровней удовлетворений, не выраженных в точных количественных величинах. Мы также установили, что можно вообще отбросить концепцию предельной полезности, поскольку ее можно заменить при всех условиях концепцией предельной нормы субституции. И тем не менее очевидно, что проблема полезности не отброшена окончательно при указанном методологическом подходе, так как разные «безразличные» комбинации отражают определенную степень удовлетворения потребителя и разные кривые безразличия представляют различные уровни удовлетворения. Тот факт, что эти уровни и разницы между ними не поддаются количественному измерению, нисколько не опровергает только что сделанного вывода.

вой безразличия I. Мы хотим, однако, разделить эффект, вызванный увеличением реального дохода, от эффекта, который возникает вследствие изменения цен на благо A. Для того чтобы это сделать, проведем пунктирную линию  $N_1M_{II}$ , касательную к кривой безразличия I в точке  $C_{II}$  и параллельную  $NM_1$ . Тот факт, что обе эти линии имеют одинаковый наклон, означает, что соотношение между ценами благ также одинаково. Другими словами, линия  $N_1M_{II}$  построена с учетом снижения цены блага A с  $p_1$  до  $p_2$ . Такая линия бюджета является, однако, касательной к кривой безразличия I и, следовательно, будучи новой комбинацией двух благ (положение равновесия потребителя, достигаемое в точке  $C_{II}$ ), представляет в то же время уровень дохода, равный доходу, представленному комбинацией в точке C, т. е. точке равновесия до изменения цены блага A. В точке  $C_{II}$  спрос на благо A больше на  $SS_{II}$  по сравнению со спросом в точке C. Такое увеличение при постоянном реальном доходе объясняется исключительно изменением цены блага. Как, очевидно, имело место замещение блага B благом A, поскольку последнее стало относительно дешевле. Такой эффект и называется *«эффектом субституции»*. Однако мы знаем, что общее повышение спроса на благо A произошло в количестве  $SS_1 > SS_{II}$ . Разница  $S_{II}S_1$  является увеличением спроса на благо A в связи с тем, что снижение цены этого блага есть результат роста реального дохода потребителя, равносильного росту денежного дохода. Этот эффект называется *«эффектом дохода»*. Из того, что было сказано до сих пор, должно быть вполне понятным, что эффект субституции никогда не может быть отрицательным. Еще раз обратимся к рис. 47. Чтобы определить эффект субституции (и отделить его от эффекта дохода), мы построили линию бюджета ( $N_1M_{II}$ ). Наклон этой линии измеряется соотношением, существующим между ценами благ после снижения цены блага A; данная линия, однако, есть касательная к той же самой кривой безразличия, касательной к которой является также линия бюджета  $NM$ , существовавшая до указанного снижения цены. Итак, эффект субституции иллюстрируется различными наклонами прямых расхода, являющихся касательными к одной и той же кривой безразличия. Если эта последняя имеет нормальную

конфигурацию (выпуклость, обращенную к началу координат), то прямая с меньшим угловым коэффициентом (который как раз выражает относительное снижение цены блага  $A$  по отношению к цене блага  $B$ ) будет иметь точку касания к кривой, расположенную правее точки касания прямой с более высоким угловым коэффициентом<sup>1</sup>. Таким образом, после снижения цены спрос на благо  $A$  — за счет эффекта субституции этим благом блага  $B$  — будет, безусловно, увеличиваться. В этом смысле подтверждается то, что эффект субституции всегда положителен<sup>2</sup>. В отдельных случаях эффект субституции может быть равным нулю, но отрицательным он не будет никогда.

4. Рассмотрим теперь второй способ решения вопроса об отделении эффекта субституции от эффекта дохода. Это решение было предложено Самуэльсоном<sup>3</sup> и вытекает из концепции реального дохода, определенного как покупательная способность, а не как удовлетворение, полученное потребителем. В то время как в предыдущем случае любая кривая безразличия представляет некий определенный уровень реального дохода, согласно методу Самуэльсона, реальный доход потребителя остается неизменным лишь в том случае, если он в состоянии купить *в целом* столько же благ, сколько купил раньше. Естественно, нельзя считать совершенно одинаковыми количества всех благ, иначе не было бы смысла говорить об эффекте субституции в зависимости от изменения цены одного блага по отношению к ценам на другие блага. Однако необходимо, чтобы при изменении купленных количеств различных благ покупательная способность в целом оставалась неизменной. Следовательно, очевидно, что в этом случае любая

---

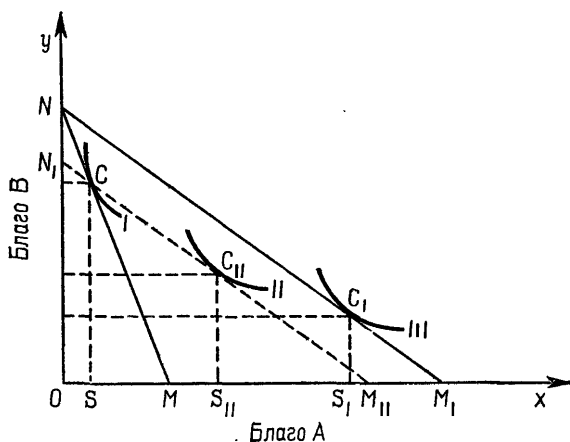
<sup>1</sup> Мы говорим о большем или меньшем угловом коэффициенте, ссылаясь на простые соотношения между ценами благ, игнорируя при этом алгебраический знак.

<sup>2</sup> Естественно, если цена блага  $A$  растет, положительность эффекта субституции приводит к тому, что какое-то определенное количество этого блага должно быть заменено каким-то количеством блага  $B$ .

<sup>3</sup> По этому вопросу см.: A. G r a z i a n i, Teoria economica, pp. 79 и сл. R. L i p s e y, An Introduction to Positive Economics, Wiedenfeld and Nicolson, pp. 195 и сл.

прямая расходов (или бюджета) представляла бы какой-то определенный уровень реального дохода.

Начнем с обычного положения, когда при цене блага  $A$ , равной  $p_1$ , имеется прямая расходов  $NM$ ; если цена этого блага снижается до  $p_2$  (допуская, что цена блага  $B$  остается постоянной), прямая расходов будет  $NM_1$ . При снижении цены положение равновесия потребителя переходит из точки  $C$  в  $C_1$  на кривой безразличия III.



Р и с. 48

Спрос на благо  $A$  увеличивается на  $SS_1$ . В этом случае мы хотим узнать, какая часть спроса увеличилась в результате снижения цены  $A$ , а какая часть — благодаря тому факту, что это увеличение вызвало рост реального дохода потребителя, равносильный увеличению денежного дохода. И действительно, очевидно, что  $NM_1$  выражает реальный доход, понимаемый как покупательная способность, причем более высокий по сравнению с доходом, представленным прямой  $NM$ . Проведем пунктиром прямую бюджета  $N_1M_{II}$  параллельно  $NM_1$ , проходящую через точку  $C$ . Если  $N_1M_{II}$  имеет тот же наклон, что и  $NM_1$ , очевидно, что соотношение между ценами будет одним и тем же в обоих случаях. Таким образом, мы построили  $N_1M_{II}$  с учетом происшедшего снижения цены блага  $A$ . С другой стороны, проводя через точку  $C$

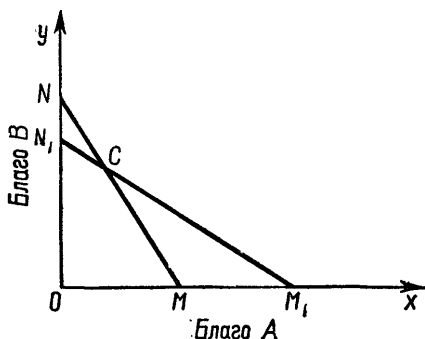


прямую  $N_1M_{II}$ , мы провели прямую расходов, которая отражает тот же реальный доход, что и прямая  $NM^1$ . Прямая  $N_1M_{II}$  — касательная к кривой безразличия II в точке  $C_{II}$ , где устанавливается, таким образом, положение равновесия потребителя, когда цена на благо А изменяется без одновременного изменения реального дохода потребителя. Итак, мы можем утверждать, что увеличение на  $SS_{II}$  размеров спроса на благо А объясняется снижением его цены и последовавшим эффектом субституции (замещения) блага В. В то же время увеличение на  $S_{II}S_I$  произошло в результате роста реального дохода потребителя в связи со снижением цены блага А; указанное увеличение является, следовательно, эффектом дохода.

5. На примере только что приведенного случая можно также доказать теорему, подтверждающую, что эффект субституции не является отрицательным. Более того, было также подтверждено, что вывод, сделанный Самуэльсоном, следует считать более правильным по сравнению с заключением, которое вытекает из решения Хикса. Действительно, если мы определим реальный доход в терминах покупательной способности, можем пренебречь функцией полезности. На рис. 48 были еще раз использованы кривые безразличия, но не в функции представления какого-то определенного уровня реального дохода (учитывая, что такой функции кривые в решении Самуэльсона не несут), но для нахождения положения равновесия потребителя. Теперь кривые безразличия отражают вкусы<sup>1</sup> потребителя, и, чтобы их построить, необходимо принять гипотезу об общем удовлетворении, полученном потребителем в результате различных комбинаций благ, даже если больше нет необходимости вводить количественное определение этого удовлетворения. Следуя методу Самуэльсона, можно не прибегать к кривым безразличия, т. е. можно полностью исключить из анализа поведения потребителя проблему полезности и достигнутого удовлетворения. Достаточно

<sup>1</sup> Поскольку точка С является общей точкой для двух прямых, то и все точки на этих прямых представляют такие комбинации покупок благ, которые обозначают, что покупательные способности равны покупательной способности потребителя в точке С и, следовательно, все они равны между собой.

принять гипотезу о том, что потребитель в своих действиях придерживается определенных критериев. Прежде всего критерия логики, согласно которому — при прочих равных условиях — он всегда выбирает одну и ту же комбинацию двух благ и изменит свой выбор только в случае изменения цен на блага или своего дохода. Кроме того, при выборе, сделанном потребителями, следует придерживаться правила транзитивности: если из двух комбинаций  $A$  и  $B$  потребитель выбирает  $A$ , а из  $B$  и  $C$  выбирает  $B$ , то из  $A$  и  $C$  он выбирает  $A$ . Наконец, когда потребитель может согласиться на целый



Р и с. 49

ряд комбинаций, имеется в виду, что он предпочитает комбинации, которые содержат большее количество двух благ по сравнению с комбинациями, в которых этих благ меньше.

При определенных ценах на блага  $A$  и  $B$  линией бюджета будет  $NM$ . Отбрасывается совершенно функция полезности для индивида, в связи с чем не строится никаких кривых безразличия. Площадь треугольника  $ONM$  представляет все возможные комбинации двух благ, которые потребитель может купить на свой доход при данных ценах на блага  $A$  и  $B$ .

Естественно, потребитель, руководствуясь последним из принятых по гипотезе критериев своего поведения, выбирает одну из комбинаций, расположенных на  $NM$ , он имеет такую возможность благодаря полному использованию своей покупательной способности (если бы он выбрал комбинацию внутри треугольника  $ONM$ , то

часть его дохода осталась бы неистраченной). Предполагается, что потребитель выбирает комбинацию, представленную точкой  $C$ . Причина, по которой он предпочел эту комбинацию, не имеет значения, важен лишь сам факт, что такое поведение потребителя приводит его к выбору им точки  $C$ . Теперь предположим, что происходит снижение цены блага  $A$ , тогда как реальный доход потребителя остается постоянным. Как мы уже знаем, это допускает построение линии бюджета, проходящей через точку  $C$ , но с другим наклоном по отношению к  $NM$ , равным новому соотношению между ценами двух благ. Такой прямой является  $N_1M_1$ . Очевидно, потребитель не располагает больше комбинациями, находящимися в треугольнике  $NCN_1$ . Все комбинации, входящие в  $N_1CMO$ , были доступны до изменения цены и могут быть пока еще выбраны потребителем. Из всех этих комбинаций потребитель выбрал раньше ту, которая показана точкой  $C$ ; если действия потребителя, как мы предположили, будут логичными, то он будет продолжать останавливать свой выбор на этой комбинации. Вместе с тем теперь появились комбинации, которые прежде не вытекали из покупательной способности потребителя. Речь идет о комбинациях, входящих в  $MCM_1$ ; Если потребитель будет придерживаться обычного критерия, согласно которому предпочтение отдается комбинации с наибольшим количеством двух благ, он полностью использует свою покупательную способность. В этом случае комбинации, раньше не существовавшие, но появившиеся теперь, после снижения цены блага  $A$  будут располагаться на отрезке прямой  $CM_1$ . Указанные комбинации содержат большее или по крайней мере такое же количество (в точке  $C$ ) блага  $A$ , как и комбинация, выбранная потребителем до понижения цены на это благо. Если вспомнить, что  $NM$  и  $N_1M_1$  являются прямыми расходов при постоянном реальном доходе, то станет понятным, что положительное изменение (или по крайней мере нулевое) покупаемого количества блага  $A$  зависит от эффекта субституции. Тем самым доказано, что данный эффект никогда не бывает отрицательным.

6. Графическое построение, показанное на рис. 49, нашло широкое применение в новейших теориях спроса.

Действительно, современная теория спроса представляет собой дальнейшее развитие и в то же время вносит довольно значительное изменение в экономический анализ, применяемый при неоклассическом подходе, который мы до сих пор рассматривали.

Это произошло благодаря всякого рода влияниям со стороны различных теорий, и особенно неопозитивизма и эмпиризма. При всех этих изменениях нельзя, однако, не видеть тенденции к преемственности<sup>1</sup>. Но в любом случае при рассмотрении проблемы потребления благ современная экономическая наука стремится полностью исключить из всех своих теоретических исследований концепцию полезности. Тем самым пытаются в принципе отбросить неосуществимые попытки прийти к какому-либо измерению степени удовлетворения, которое приносит индивиду потребление благ, и таким образом избежать необходимости составления сложных теорем, которых требует гипотеза, построенная на таком неопределенном понятии.

Новое направление в экономическом учении при исследовании проблемы спроса принимает за исходный пункт теорию «выявленных предпочтений». Как уже указывает сам термин, такая теория пытается обосновать свои выводы, наблюдая за конкретным поведением потребителя на рынке. Так, например, считают, что именно конкретное поведение потребителя вызывает увеличение размеров спроса на благо при снижении его цены. Этот тезис не сопровождается более объяснением чисто дедуктивного характера, базирующимся на убывающей предельной полезности, т. е. на возрастающем удовлетворении потребностей по мере осуществления потребления. Иначе говоря, в этом случае делается попытка вскрыть то, что лежит в основе конкретного поведения потребителя и, следовательно, не принимаются гипотезы, которые, хотим мы того или нет, носят налет психологизма. Рассмотрим точку С на рис. 49. Мы предположили, что из всех возможных комбинаций благ, пред-

---

<sup>1</sup> Говоря об экономической теории в данном контексте, мы ссылаемся на учения, логически связанные между собой, которые, несмотря на их развитие и изменение, господствовали примерно в течение века в области так называемого «официального», т. е. практически университетского, обучения.

ставленных прямой *НМ*, потребитель выбрал именно комбинацию в точке *С*. Такая гипотеза была принята потому, что допускается возможность установить, какую конкретно комбинацию благ выберет потребитель для их покупки в данный момент. Когда же мы выражаем положение равновесия как точку касания прямой расходов (совокупность многочисленных комбинаций возможных покупок, исходя из данного дохода) и кривой безразличия (совокупность многочисленных комбинаций благ, которые приносят потребителю *данное* удовлетворение), мы исходим из знания функции полезности для индивида; на базе этой функции нам несложно установить, какая именно комбинация благ будет выбрана даже до (и не зависимо от) того, как потребитель приступит к осуществлению конкретных покупок на рынке.

В первом случае мы предполагаем, что выбор уже был сделан и потребитель уже выявил свои «предпочтения»; именно исходя из этого отправного условия и начинается наше дальнейшее исследование. Во втором случае мы начинаем наше рассуждение с принятия гипотезы о возможности предварительного знакомства со шкалой предпочтения индивида для того, чтобы на этой базе построить шкалу, которая должна явиться шкалой спроса на блага, предъявляемого со стороны самого потребителя. Первое решение требует от экономической науки широкого применения эмпирического метода, а также сбора статистических материалов, необходимых в качестве базы для подтверждения и последующего развития различных теоретических исследований. Второе решение базируется на формальной дедуктивной разработке некоторых основных предпосылок, касающихся поведения гипотетического Робинзона (мы сказали бы, что это почти психология), предпосылок, принимаемых априори.

Мы не намерены здесь обсуждать такой подход с точки зрения его реалистичности, которой, откровенно говоря, здесь весьма не хватает. Однако нам представляется, что с точки зрения логики теория «выявленных предпочтений» является менее убедительной. В самом деле, если мы хотим следовать теории рыночных цен, тогда необходимо установить причину их образования, поэтому речь должна идти об автономной (независи-

мой) причине, которая не подвержена влиянию цен. Наиболее традиционная теория считала такой причиной предельную полезность благ, которая зависит в конечном счете от степени интенсивности потребности (а также, разумеется, от количества наличного блага). Далее, оставляя в стороне количественное определение предельной полезности и используя предельную норму субституции, а также систему кривых безразличия, мы вводим на базе цен благ шкалу предпочтений потребителя, которая не должна зависеть от цен. Правда, некоторые разновидности спроса были исключены из анализа, произведенного в соответствии с принятыми до этого критериями<sup>1</sup>.

Примером может быть спрос в спекулятивных целях, который *зависит* от предвидения движения цен в будущем (поэтому может случиться, что спрос сократится и при снижении цен в ожидании дальнейшего их снижения). Это также относится и к спросу на факторы производства, который зависит от цен на проданную продукцию.

И наконец, то же самое можно сказать и в отношении спроса на престижное благо (пример, приведенный Вебленом), который сокращается при снижении цен, так как покупка этого блага более не служит признаком социальной дистанции (разумеется, спрос сокращается только со стороны индивидов с высоким доходом, хотя групповой спрос на это благо может повыситься).

Во всех вышеприведенных случаях шкалу предпочтений нельзя считать независимой от цен благ, так как в противном случае теория цены пошла бы по ложному пути, а теория образования рыночной цены исходила бы из посылок, которые в свою очередь находятся под влиянием динамики этой цены.

Теперь, как нам кажется, на этот ошибочный путь скатывается и теория «выявленных предпочтений», поскольку последние не базируются на какой-либо независимой от цен величине.

Предпочтения «выявляются» потребителем, исходя

---

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 62—63.

из какой-то определенной системы цен, влияющей, по всей вероятности, на эти предпочтения.

Таким образом, этой теории недостает автономной (независимой) причины, которая в неоклассической теории представлена шкалой предпочтений, исходящей из некоторых основных гипотез о поведении потребителя как применительно к понятию количественно измеримой полезности, так и к анализу «безразличий».

## **IX. ПРОБЛЕМА БЛАГ НИЗШЕГО ПОРЯДКА И ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТЬ ИЛИ СУБСТИТУЦИЯ БЛАГ**

1. Блага низшего порядка — исключение из общего правила? 2. Взаимодополняемость и субституция благ. 3. Эластичность субституции. 4. Дальнейшее рассуждение об эластичности спроса в зависимости от цены. 5. Групповой (отраслевой) спрос на благо

1. В некоторых из предыдущих глав мы указывали на парадокс Гиффена<sup>1</sup>, согласно которому спрос на некоторые блага изменяется в том же направлении, в каком изменяются цены этих благ. Речь идет о явлении, которое, как представляется, противоречит всему, что мы говорили о динамике спроса.

Первые экономисты неоклассической школы считали этот феномен простым исключением из общего правила и не рассматривали саму суть этой проблемы. Блага, спрос на которые развивается необычным путем, называют благами низшего порядка. Речь идет о благах, которые потребитель покупает в больших количествах при низком доходе, в то время как при повышении дохода потребление этих благ сокращается; например, в качестве такого блага низшего порядка можно рассматривать картофель (по сравнению с хлебом) или маргарин в сравнении с маслом и т. п.

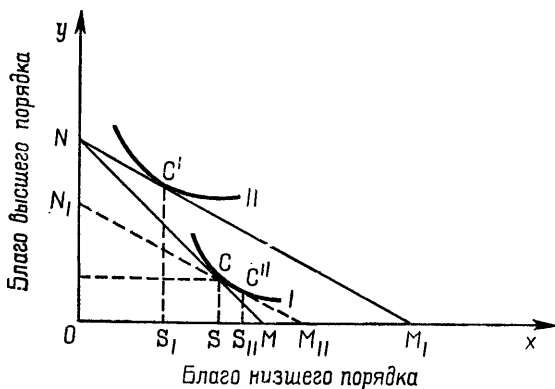
Только что приведенные примеры уже подсказывают решение проблемы, возникшей в связи с рассмотрением спроса на блага низшего порядка, для чего мы используем график безразличия, приведенный на рис. 50. Этот график аналогичен графику, изображенному на рис. 47, с помощью которого был рассмотрен эффект дохода и эффект субституции согласно интерпретации Хикса. На оси абсцисс мы откладываем количества благ низшего порядка, а на оси ординат — количество благ высшего порядка. Вкусы потребителя представлены кривыми безразличия, расположенными таким образом, что сниже-

---

<sup>1</sup> См. гл. 2, § 5.



ние цены на благо низшего порядка при неизменной цене на другое благо приводит к перемещению потребителя из положения равновесия  $C$  в положение  $C_I$ . Это перемещение означает уменьшение размеров спроса на благо низшего порядка, вызванное снижением его цены. Если мы проведем прямую  $N_I M_{II}$ , о значении которой уже говорилось в предыдущей главе, то станет совершенно очевидным, что эффект субституции  $SS_{II}$  всегда является положительным. Однако, поскольку отрицательный эффект дохода  $S_I S_{II}$  больше, чем положительный



Р и с. 50

эффект субституции, то общим результатом будет уменьшение объема спроса на  $SS_I$ .

В итоге необычность спроса на блага низшего порядка, по сути дела, представляется только кажущейся и объясняется тем фактом, что не было соблюдено условие *caeteris paribus* при изучении зависимости между ценой и спросом на благо. Действительно, когда цена на благо низшего порядка снижается, происходит замена этим благом другого. Однако снижение цены приводит, о чем уже говорилось, к росту реального дохода потребителя. В случае если оба блага для потребителя более или менее равнозначны, тогда рост дохода ведет к увеличению покупок обоих благ, хотя (что является вполне обычным явлением) и в не одинаковых пропорциях. Если же одно из благ является благом низшего

порядка, то с ростом реального дохода увеличивается потребление блага высшего порядка и падает значение первого блага.

Отрицательный эффект дохода может быть большим, равным или меньшим по сравнению с эффектом субституции. Только лишь в первом случае происходит сокращение спроса на благо низшего порядка вследствие снижения его цены. Это имеет место главным образом тогда, когда расходы, произведенные в целях покупки этого блага, представляют собой довольно значительную часть общих затрат потребителя, в связи с чем снижение цены оказывает значительное влияние на его реальный доход. И напротив, когда потребитель затрачивает для покупки одного блага только небольшую долю общего дохода, тогда обычно эффект дохода, даже если он отрицателен, не в состоянии полностью устранить эффект субституции и поэтому развитие спроса на блага будет протекать нормально. Именно такой случай был рассмотрен Маршаллом<sup>1</sup>. В связи с вышеизложенным становится понятным и другой момент. Функциональные зависимости между спросом и ценой и между спросом и доходом тесно взаимосвязаны между собой. В самом деле, как увеличение денежного дохода при неизменной цене, так и снижение цены на одно или больше благ при неизменном денежном доходе приводят к тому же результату, а именно росту реального дохода.

2. Вернемся к уже затронутому выше вопросу о взаимодополняемости и субституции благ<sup>2</sup>.

Прежде всего мы хотели бы показать с помощью графика безразличия крайние случаи жесткой взаимодополняемости и совершенной субституции.

На рис. 51А представлен случай жесткой взаимодополняемости благ *A* и *B*. Кривые безразличия изогнуты под прямым углом, а зона субституции представлена только одной точкой ( $P_I$ ,  $P_{II}$ ,  $P_{III}$ ). Это означает, что для любого уровня безразличия возможна только одна комбинация благ, т. е. последние могут быть скомбини-

---

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Value e capitale*, pp. 35—36. Это является исходным пунктом гипотезы о постоянной предельной полезности денег.

<sup>2</sup> См. гл. 2, § 6.

рованы между собой в определенных постоянных пропорциях. Если мы пунктиром проведем, например, две прямые расходов ( $r_I r_{II}$ ) под разными углами наклона, что, как известно, говорит о различных соотношениях между ценами благ, мы убедимся в том, что здесь не существует проблемы равновесия потребителя как проблемы выбора последней комбинации благ в целях максимизации его удовлетворения. Выбор потребителя — для любого определенного уровня дохода и соответ-

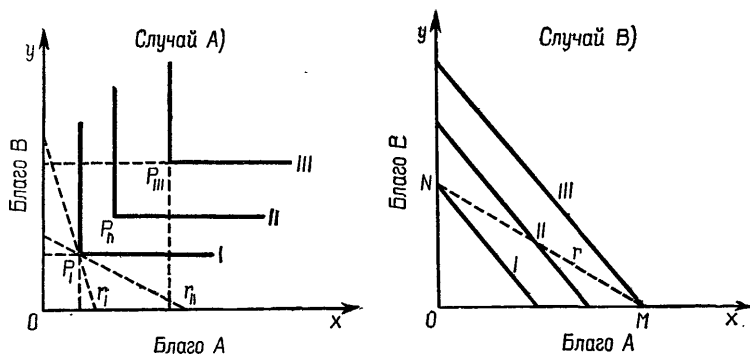


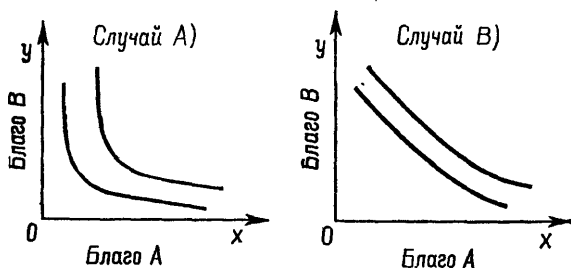
Рис. 51

ствующего ему удовлетворения — является здесь вынужденным и единственно возможным.

Во втором случае (рис. 51В) показана совершенная субституция благ А и В. Кривые безразличия здесь вырождаются в прямые. Предельная норма субституции благ всегда постоянна (так же как и соотношение между их предельными полезностями). Если проведем пунктиром линию бюджета (например,  $r$ ) под разными углами наклона к линии безразличия, мы увидим, что практически здесь нет решения равновесия; потребитель, стремясь достичь более высокой линии безразличия, перемещается до положения М. В этом случае потребитель купил бы только благо А. Если линии бюджета имеют одинаковый наклон с линиями безразличия ( $\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}$ ), тогда первые совпадают со вторыми и потребитель может принять любое из положений, обозначенных точками какой-то определенной линии безразличия. С дру-

гой стороны, такой случай является чисто теоретическим, поскольку, между прочим, два блага, если они полностью взаимозаменяемы, могут рассматриваться как одно благо. Реально существующие случаи взаимодополняемости и субституции должны были бы быть представлены кривыми безразличия, которые по своей форме приближаются к линиям, изогнутым под прямым углом, или к прямым линиям.

Рис. 52А предназначен для иллюстрации случая относительной взаимодополняемости благ, а рис. 52В — относительной их заменяемости. В действительности



Р и с. 52

такое «геометрическое» изображение взаимодополняемости и конкуренции между благами весьма условно<sup>1</sup>. В самом деле, когда мы показываем на графике безразличия количество двух благ, мы вводим между ними (хотя бы и в различных размерах в зависимости от случая) соотношение субституции.

Действительно, когда увеличивается количество одного из благ, имеющихсЯ в распоряжении потребителя, то количество другого блага должно уменьшиться, если, конечно, потребитель находится в прежних условиях. Следовательно, происходит обмен между благами. Однако мы знаем, что взаимодополняемость двух благ связана с увеличением покупок обоих благ. Для того чтобы иметь возможность представить такой случай, нам потребовался бы график в трех измерениях, на котором были бы указаны на двух осях количества благ,

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, cap. III.

дополняющих друг друга, а на третьей оси — совокупность остальных благ, или, что то же самое, деньги, являющиеся необходимым компонентом.

Однако мы можем избежать этого путем установления зависимостей между каждым благом и деньгами порознь, т. е. рассматривая зависимости между благом  $A$  и деньгами и зависимости между благом  $B$  и деньгами.

Когда количество приобретенного блага  $A$  увеличивается, то должно уменьшиться количество денег при условии, если потребитель ничего не выигрывает от обмена и остается на той же кривой безразличия. Принимая во внимание выпуклость кривой безразличия, мы видим, что предельная норма субституции блага  $A$  по отношению к деньгам при осуществлении покупки этого блага и уменьшении в связи с этим количества денег может быть только снижающейся. Если блага  $A$  и  $B$  являются между собой взаимозаменяемыми в более или менее широких пределах, то покупка блага  $A$  может быть по своим эффектам приравнена в большей или меньшей степени к покупке блага  $B$ , поскольку первое благо заменяет второе для удовлетворения тех же потребностей. Следовательно, покупка блага  $A$  оказывает на зависимость между  $B$  и деньгами такой же эффект, какой эта покупка оказывает на зависимость между  $A$  и деньгами. В результате предельная норма субституции блага  $B$  по отношению к деньгам также снижается.

*В итоге, когда  $A$  и  $B$  являются взаимозаменяемыми благами, в результате замены денег на  $A$ , произведенной таким образом, чтобы оставить потребителя на той же кривой безразличия, происходит снижение предельной нормы субституции  $B$  по отношению к деньгам.*

*В силу обратных причин два блага  $A$  и  $B$  являются взаимодополняющими, когда в результате замены денег на  $A$  происходит повышение нормы субституции  $B$  по отношению к деньгам<sup>1</sup>.*

Таким образом, в последнем случае в отличие от первого предельные нормы субституции двух благ по отношению к деньгам изменяются в противоположных направлениях. Учитывая, что предельная норма субститу-

---

<sup>1</sup> Действительно, когда  $A$  обменивается на деньги, покупка этого блага вызывает необходимость приобретения большего количества дополняющего блага.

ции двух благ равна обратному соотношению между предельными полезностями этих благ, приведенные выше условия становятся аналогичными тем, о которых говорилось во второй главе<sup>1</sup>, если мы оставляем полезность денег постоянной. Когда  $A$  и  $B$  — конкурирующие блага, то покупка большего количества блага  $A$  (что сопровождается убыванием его предельной полезности) вызывает одновременно убывание предельной полезности блага  $B$  (т. е. желанность этого блага уменьшается, так как часть потребности была уже удовлетворена за счет увеличения покупки его субститута  $A$ ). Естественно, что вслед за убыванием предельной полезности последует сокращение спроса на благо  $B$ . Когда же  $A$  и  $B$  являются взаимодополняющими благами, то при увеличении покупок  $A$  происходит возрастание предельной полезности блага  $B$  (а следовательно, и спроса на него). В этом последнем случае предельные полезности двух благ изменяются в противоположных направлениях, тогда как в первом случае они изменяются в одном и том же направлении.

3. Учитывая, что соотношения субституции и взаимодополняемости благ могут быть вычислены, мы принимаем условие, согласно которому потребитель остается на той же кривой безразличия, и получаем меру этих соотношений с помощью понятия эластичности субституции, которую мы обозначим через  $e_s$ <sup>2</sup>.

$$e_s = \frac{d\left(\frac{x}{y}\right)}{\frac{x}{y}} : \frac{d\left(\frac{dy}{dx}\right)}{\frac{dy}{dx}},$$

где  $x$  и  $y$  — имеющиеся количества двух благ  $A$  и  $B$  и  $\frac{dy}{dx}$ , как уже известно, — предельная норма субститу-

<sup>1</sup> Если через  $dy$  и  $dx$  обозначим изменения количества денег и блага  $A$ , а через  $U_m$  и  $U_a$  — их предельные полезности, мы получаем  $dy/dx = U_a/U_m$ . Даже если мы предположим, что  $U_m$  — постоянная, то, как бы ни изменилось количество денег,  $U_a$  убывает по мере увеличения покупок блага  $A$ . Благо  $B$  является конкурирующим или соответственно дополняющим по отношению к благу  $A$ , когда его предельная полезность —  $U_b$  — убывает или соответственно возрастает при покупках последовательных частей блага  $A$ .

<sup>2</sup> По этому вопросу см.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 77 и сл.

ции. Таким образом, эластичность субституции равна относительному (процентному) изменению соотношения между двумя благами, деленному на относительное изменение предельной нормы субституции. Изменения этой эластичности субституции происходят вдоль кривой безразличия. Кроме того, при движении слева направо соотношение между двумя благами  $A$  и  $B$  увеличивается, в то время как предельная норма субституции снижается. Следовательно, изменения указанных двух соотношений происходят в обратных направлениях, а эластичность субституции вследствие этого имеет отрицательное значение. Мы отбросим знак минус по причинам, о которых уже неоднократно говорилось, и для простоты изложения.

При этом варианте мы также можем обозначить два крайних случая: совершенной субституции и жесткой взаимодополняемости. В первом случае, как мы видели, предельная норма субституции всегда постоянна и, следовательно, относительное изменение этой нормы (т. е. знаменатель соотношения, которое выражает  $e_s$ ) равно нулю. Вследствие этого  $e_s = \infty$ . Когда блага являются жестко взаимодополняющими, они должны дополнять друг друга в строго определенных пропорциях. Это означает, что изменение соотношения между благами (числитель в  $e_s$ ) равно нулю. Следовательно, и  $e_s = 0$ .

Из вышеизложенного следует вывод, что, чем больше величина  $e_s$ , тем выше субституция двух благ и, чем ближе эта величина к нулю, тем выше их взаимодополняемость.

4. В данной работе мы рассмотрели многие виды эластичности. Теперь мы намерены установить, насколько эластичность спроса взаимосвязана с ценой ( $e_p$ ), доходом ( $e_r$ ) и субституцией ( $e_s$ ).

Вернемся в связи с этим к рассмотрению эластичности спроса в зависимости от цены<sup>1</sup>; при этом данную эластичность мы представим теперь как результат взаимодействия  $e_r$  и  $e_s$ , а также части дохода, затраченной на покупку различных благ. Эластичности  $e_p$ ,  $e_r$  и  $e_s$  мы относим к определенному благу  $A$ ; через  $h_A$  обозна-

---

<sup>1</sup> Рассмотрено в гл. 3, § 1.

чаем часть дохода, затраченную потребителем на покупку этого блага.

Мы можем утверждать, что

$$e_p = hA \cdot e_r + (1 - hA) \cdot e_s.$$

Когда, например, цена блага  $A$  снижается, мы знаем, что (по крайней мере в обычных условиях) покупка данного блага увеличивается. Спрос будет возрастать тем быстрее (медленнее), чем больше (меньше) будет  $e_p$ . Такое повышение (и, следовательно, величина  $e_p$ ) зависит прежде всего от произведения части дохода, которую покупатель затратил на покупку  $A$  (до снижения цены), на эластичность спроса на  $A$  в зависимости от дохода. Чем выше  $hA$ , тем больше будет часть дохода, которой потребитель после снижения цены блага  $A$  сможет располагать для увеличения покупок как блага  $A$ , так и других благ. Но размер указанной части дохода, предназначенной для покупки блага  $A$ , будет тем больший (и соответственно тем меньший для покупки других благ), чем выше будет  $e_r$ . Следовательно,  $hA \cdot e_r$  показывает нам также, насколько эффект дохода, возникший в результате снижения цены блага  $A$ , отражается на эластичности спроса на это благо в зависимости от цены.

К тому же увеличение покупок блага  $A$  при снижении его цены находится в прямой зависимости от эффекта субституции этого и других благ. Этот эффект зависит в свою очередь главным образом от части дохода, которую потребитель затратил на покупку благ, отличных от блага  $A$  (т. е.  $1 - hA$ ). Эта часть дохода показывает, какое количество благ, отличных от  $A$ , было куплено до снижения цены блага  $A$ , и, таким образом, определяет количественные пределы, в которых может осуществляться субституция этих благ и блага  $A$ , ставшего дешевле. Затем эта часть умножается на эластичность субституции  $e_s$ , измеряющей пропорции, в которых осуществляется субституция блага  $A$  и других благ.

5. В заключение не только данной главы, но и всей первой части данного приложения мы остановимся на проблемах рыночного спроса на блага. Мы не посвящаем специальную главу этой проблеме, поскольку о ней говорилось вполне достаточно; также мало что



можно добавить к сказанному и в отношении анализа, производимого с помощью кривых безразличия. До сих пор, говоря об этой новой технике анализа, мы исследовали, хотя и не всегда в явной форме<sup>1</sup>, только проблемы индивидуального спроса на блага. Что же касается группового спроса, то здесь не возникает особых проблем, если принять во внимание уже сказанное<sup>2</sup>.

Совокупный рыночный спрос на благо  $A$  будет равен суммарному спросу на это благо со стороны различных потребителей, т. е. сумме величин, соответствующих положениям равновесия потребителей. Это относится также и к благу  $B$  и к любому другому благу, которое будет предметом рассмотрения. Разумеется, должно быть совершенно ясно, что график безразличия относится к индивидуальному потребителю, для которого каждая кривая безразличия показывает определенный уровень удовлетворения. Однако здесь мы не будем говорить о кривых безразличия в целом для всех потребителей благ  $A$  и  $B$ .

Что касается индивидуального спроса, то, как мы видели, общее изменение его (при изменении цены) складывается из двух частичных изменений, одно из которых вызвано эффектом субституции и другое — эффектом дохода. Также и при рассмотрении группового спроса мы можем говорить об эффекте субституции как о сумме эффектов субституции индивидуального спроса и об эффекте дохода как о сумме индивидуальных эффектов дохода. Поскольку индивидуальные эффекты субституции всегда положительны, мы можем быть уверены, что и эффект субституции также будет положительным и при рассмотрении его в общем плане.

Иначе обстоит дело с эффектом дохода. Как мы знаем, этот эффект является отрицательным, когда речь идет о благах низшего порядка. Однако некоторое благо может быть благом низшего порядка для одних потребителей и не быть таковым для других. Поэтому некоторые индивидуальные эффекты дохода будут отрицательными, а другие — положительными, и, говоря о групповом эффекте дохода, необходимо помнить, что он может быть отрицательным или положительным в зави-

---

<sup>1</sup> См. сноску 2 на стр. 429.

<sup>2</sup> См. гл. II.

симости от того, какой из индивидуальных превалирует — первый или второй. Следует иметь в виду, что эффект дохода будет ничтожным, если все индивиды, покупающие какое-то определенное благо, затрачивают лишь незначительную часть своего общего дохода на покупку данного блага<sup>1</sup>.

В заключение приведем некоторые дополнительные соображения о динамике спроса на конкурирующие и взаимодополняющие блага, — соображения, которые одинаково справедливы как в отношении группового, так и в отношении индивидуального спроса на такие блага.

Если снижение цены на благо *A* влечет увеличение спроса на него, а спрос на некоторое благо *B* при этом сокращается, то можно с уверенностью сказать, что блага *A* и *B* являются конкурирующими при их использовании. Можно, кроме того, добавить, что эффект дохода оказал сдерживающее влияние, препятствуя более сильному сокращению покупок блага *B*. Если при тех же предположениях спрос на оба блага увеличивается, то нельзя уже утверждать, что блага *A* и *B* являются взаимодополняющими или взаимозаменяемыми. В самом деле, эти блага могут быть взаимодополняющими, и в этом случае повышение спроса на благо *B* при снижении цены блага *A* вполне объяснимо. Однако благо *B* могло быть также и конкурирующим с благом *A*, и в таком случае повышение спроса на первое благо объясняется тем, что снижение цены второго блага вызывает настолько сильный положительный эффект дохода, что он преодолевает влияние эффекта субституции благ *B* и *A*.

Мы полагаем, что уделили более чем достаточно внимания проблемам спроса на блага. Переходим к исследованию проблем производства этих благ и их предложения на рынке.

---

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 37—38.

# 1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ БЛАГ

1. Введение. 2. Зависимость между предложением и рыночной ценой.
3. Эффект субституции и эффект дохода в связи с предложением.
4. Эластичность предложения

1. В первой части данного раздела мы рассмотрели законы, регулирующие спрос на экономические блага.

Однако в развитом обществе блага не производятся теми, кто их потребляет, то есть потребление (если это не исключительный случай) отделено от производства. Блага покупаются на рынке экономическими субъектами, которые желают их приобрести для удовлетворения собственных потребностей. Поэтому блага должны быть произведены и предложены на рынке другими экономическими субъектами. Следовательно, наряду с потребителями должны существовать производители и продавцы. Разумеется, каждый экономический субъект одновременно является и потребителем и производителем, но он потребляет одни блага, а производит и предлагает другие блага. Именно этим и объясняется существование обмена благами.

Поэтому можно проследить за поведением субъекта, фигурирующего в качестве потребителя, производителя или продавца. В этих целях исследование потребления, предложения и производства может быть произведено раздельно, даже если в дальнейшем спрос и предложение связываются в теории рыночного ценообразования.

Во второй части нашей работы мы намереваемся изучить законы, действующие в сфере предложения благ. Однако, учитывая, что предлагаемые блага — по крайней мере в общем случае — должны быть произведены в результате человеческой деятельности, необходимо будет рассмотреть законы, регулирующие производство благ. Поскольку в современной экономической системе такое производство осуществляется особыми экономическими единицами, а именно фирмами, необходимо будет рассмотреть хотя бы и в общем виде теорию фирмы.

В гл. I мы остановимся на некоторых общих проблемах, касающихся предложения в целом. Итак, мы предполагаем, что уже имеются блага и существует какой-то их запас, предназначенный для реализации на рынке. Мы хотим выяснить, в каких условиях и в каких объемах потенциальное предложение благ окажется реализуемым.

2. Во-первых, следует установить зависимость между предложением блага и его рыночной ценой. Здесь, как и при рассмотрении спроса, мы можем разграничить индивидуальное предложение от совокупного предложения, представляющего собой не что иное, как сумму всех индивидуальных предложений. Простой



Р и с. 53

здоровый смысл подсказывает нам, что чем выше цена блага, тем сильнее стимул к его продаже. Кривая предложения, как индивидуального, так и совокупного, будет, следовательно, иметь положительный наклон, как показано на рис. 53.

В связи с этим предложение увеличивается при повышении рыночной цены<sup>1</sup>. Мы должны, однако, признать, что простой здравый смысл привел нас непосредственно к определению конфигурации кривой предложения. Рассмотрим предельную полезность, которую какое-то определенное благо имеет для данного эконо-

<sup>1</sup> Напомним еще раз, что данная кривая (равно как и все другие) не является «исторической», она строится на какой-то заданный момент, исходя из гипотезы существования целого ряда зависимостей между различными уровнями цены и предложения.

мического субъекта<sup>1</sup>. Предположим, что эта предельная полезность равна 30. Допустим также, что цена данного блага составляет 5 денежных единиц, а предельная полезность денежной единицы для этого экономического субъекта равна 10. В этих условиях для указанного субъекта имеет смысл продать предельную единицу блага, поскольку, поступая таким образом, он потерял бы удовлетворение, равное 30, но приобрел бы удовлетворение, равное 50 (цена блага, умноженная на предельную полезность денег). Естественно, что поскольку продажа блага уменьшает количество этого блага, находящегося в распоряжении данного экономического субъекта, то в результате предельная полезность блага для него возрастает. Субъект будет продолжать продавать это благо в обмен на деньги до тех пор, пока предельная полезность блага не достигает 50. При такой ситуации пропадает смысл продавать дальше, поскольку покупка полезности посредством приобретения денег была бы равна потере полезности, вызванной уступкой предельной единицы блага<sup>2</sup>. Если бы в дальнейшем предельная полезность блага поднялась бы выше 50, появился бы смысл покупать его, уступая деньги, впредь до восстановления вышеуказанного равенства между полезностью предельной части блага и полезностью денежных единиц, из которых складывается цена. Очевидно, что в ходе всего нашего рассуждения предельная полезность денег предполагалась постоянной<sup>3</sup>. Исходя из этой гипотезы, если цена блага повышается с 5 до 6 денежных единиц, субъект, который уже достиг положения равновесия между предложением блага и приобретением денег, получил бы новый стимул для осуществления дальнейших продаж блага до тех пор, пока предельная полезность блага вновь не была бы равной полезности 6 денежных единиц (в вышеприведенном примере равной 60). После того как достигнуто новое равновесие, в случае если цена повысилась бы

---

<sup>1</sup> Постоянно следует иметь в виду пределы применения этого понятия, о которых мы уже неоднократно упоминали.

<sup>2</sup> По этим проблемам см.: C. Bresciani-Turroni, *Corso di economia politica*, vol. I, pp. 121 и сл.

<sup>3</sup> Эта гипотеза уже была принята при рассмотрении проблем спроса; мы исходим из того, что эффект дохода является ничтожной величиной, практически равной нулю.

до 7, предложение блага снова увеличилось бы и т. д.

В результате в силу основного принципа убывания предельной полезности (при увеличении количества блага, имеющегося в распоряжении экономического субъекта и, следовательно, возрастающей предельной полезности при уменьшении этого количества, т. е. так, как это и происходит при продаже) индивидуальное предложение блага растет по мере повышения его рыночной цены. Разумеется, в таком же направлении развивается и совокупное предложение. Более того, последнее возрастает не только потому, что по мере повышения цен увеличиваются количества предлагаемых благ со стороны отдельных продавцов, но также потому, что при более высоких ценах на рынке появляются новые продавцы. Обратившись к предыдущему примеру, мы можем предположить существование второго продавца, для которого, допустим, предельная полезность блага равна 60. Если исходить из того, что и для этого продавца предельная полезность денег также равна 10, то он начнет продавать благо только по цене выше 6. Или в другом случае мы можем предположить, что второй продавец приписывает благу предельную полезность, равную 30, но при этом предельная полезность денег для него равна 5 (т. е. данный экономический субъект более обеспечен, чем предыдущий). И в этом случае продажа блага может быть осуществлена только тогда, когда цена будет выше 6 денежных единиц.

3. Гипотеза постоянства предельной полезности денег была более реалистична при рассмотрении проблемы спроса. Действительно, когда мы ссылаемся на потребление благ, имеется обычно в виду, что число таких благ, покупаемых потребителями для удовлетворения своих различных потребностей, достаточно велико. В связи с этим на покупку одного из многих благ потребитель затрачивает лишь незначительную часть своего общего дохода. Анализируя спрос на одно благо, мы можем во многих случаях отвлечься от эффекта дохода и считать предельную полезность денег постоянной. Но такой метод анализа гораздо менее оправдан при рассмотрении предложения благ<sup>1</sup>. Он был бы целесообраз-

<sup>1</sup> См.: J. R. Hicks, *Valore e capitale*, pp. 39—41.

зен в случае подробного изучения поведения продавца. В самом деле, торговец предлагает на рынке широкий ассортимент товаров, каждый из которых в относительно небольшой степени способствует росту общего дохода. Когда же речь идет о промышленных предприятиях или оптовой торговле (а также и сельскохозяйственных предприятиях), часто происходит «специализация» в продажах отдельных видов благ. Это, например, характерно для продажи факторов производства. Возьмем работника, который может предложить на рынке только одно благо: свою рабочую силу. В подобных случаях продажа какого-то определенного блага на рынке представляет собой весьма значительную долю общего денежного дохода продавцов (или даже весь их доход). Анализ предложения должен иметь в виду такую возможность, которая в реальной действительности встречается довольно часто. Следовательно, необходимо учитывать эффект дохода, возникающий вследствие изменения цены на предлагаемые блага. Предположим, что некий продавец предлагает на рынке только одно благо  $A$ , которым он вначале располагает в каком-то определенном количестве  $OM$ , указанном на оси ординат рис. 54.

На рис. 54 построен обычный график безразличия, на котором в целях большей доходчивости нашего изложения мы изобразили некоторые переменные чисто формального характера, откладывая на оси абсцисс деньги, на оси ординат — количество блага  $A$ . Исходя из определенной рыночной цены блага, мы можем построить прямую цен  $MN$ , наклон которой определяется именно ценой блага  $A$ , т. е.  $ON/OM$ <sup>1</sup>.

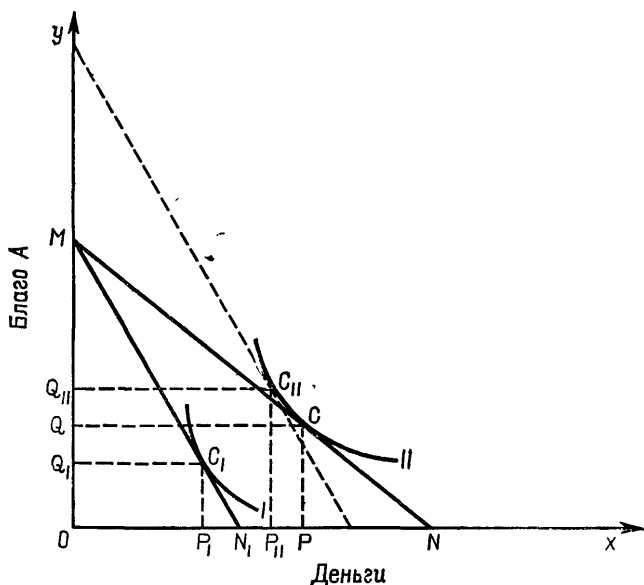
В системе кривых безразличия, которые представляют вкусы экономического субъекта, положение равновесия будет находиться в точке  $C$ . В этой ситуации субъект комбинирует благо и деньги соответственно в количествах  $OQ$  и  $OP$ .

Таким образом, поскольку данный субъект является продавцом, который располагал вначале количеством

---

<sup>1</sup> Исходя из сделанного нами построения очевидно, что цена в данном случае измеряет наклон прямой к оси ординат (тангенс угла  $yMN$ ), а не к оси абсцисс ( $\text{tg } xNM$ ), как это было в предыдущих построениях.

ОМ блага, он предложил  $MQ$  этого блага для того, чтобы получить  $OP$  денег<sup>1</sup>. Благодаря этому обмену он достиг положения равновесия. В точке  $C$  предельная норма замещения деньгами блага  $A$  равна цене последнего (обозначим в данном случае указанную норму через  $dx/dy$ ; она возрастает вправо  $dx/dy = p$ ), а также



Р и с. 54

очевидно, что эта норма равна отношению предельных полезностей блага и денег. Следовательно, как мы уже видели выше, в точке  $C$  достигается равенство предельной полезности блага и полезности денежных единиц, составляющих цену (или, если это предпочтительнее,

<sup>1</sup> Нетрудно заметить, что в неоклассической теории каждое предложение блага есть спрос на деньги, так же как каждый спрос на благо есть предложение денег. Важно иметь в виду, что, согласно этой теории, спрос на деньги предъявляется только в целях совершения коммерческой сделки, отождествляясь с предложением товаров. Всякий, кто захочет глубже изучить современную экономическую теорию, увидит, какие серьезные изменения концепций вызывает вышеуказанный подход (см. приложение Казарозы).



создается равенство между взвешенной предельной полезностью блага и предельной полезностью денег).

Предположим теперь, что цена блага  $A$  снижается. Это вызывает изменения наклона прямой цен, обозначаемой теперь  $MN_1$ <sup>1</sup>.

Положение равновесия экономического субъекта перемещается, таким образом, в точку  $C_1$  на другой кривой безразличия. В данном положении существует какая-то иная комбинация блага и денег. Нас интересует уменьшение спроса на благо  $A$  с  $OQ$  до  $OQ_1$ , что означает увеличение предложения данного блага с  $MQ$  до  $MQ_1$ . Следовательно, снижение цены вызвало в противоположность вышеупомянутому общему закону предложения увеличение предложения блага. Однако это общее увеличение состоит из двух частичных изменений. Если мы проведем прямую, параллельную  $MN_1$  и касательную к кривой безразличия  $II$  в точке  $C_{II}$ , то мы получим повышение спроса на благо  $A$  с  $OQ$  до  $OQ_{II}$  (сокращение предложения с  $MQ$  до  $MQ_{II}$ ), вызванного эффектом субституции благом  $A$ , ставшим менее дорогим, чем другие блага. Имеется, однако, еще эффект дохода, который вызывает снижение спроса на благо с  $OQ_{II}$  до  $OQ_1$  (повышение предложения с  $MQ_{II}$  до  $MQ_1$ ). Таким образом, общим результатом будет повышение предложения с  $MQ$  до  $MQ_1$ . Короче говоря, происходит следующее: когда некий субъект — продавец — располагает для предложения только одним благом, то изменение цены этого блага вызывает эффекты, оказывающие серьезное влияние на покупательную способность субъекта и уровни его удовлетворения, которые он обеспечит себе за счет дохода, получаемого от продажи его единственного блага. Если цена на последнее снижается, то прежде всего действует эффект субституции, в связи с чем продавец стремится оставить для себя большее количество того блага, которое стало менее дорогим, т. е. количество, большее по сравнению с предлагавшимся до этого на рынке; в определенном смысле можно сказать, что повышается спрос на это благо со стороны субъекта, который его предлагает. С другой

---

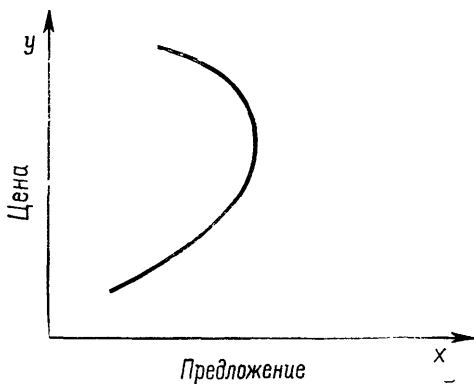
<sup>1</sup> Снижение цены блага  $A$  означает, что, заплатив меньшее количество денег ( $ON_1 < ON$ ), можно было бы купить все количество  $OM$  блага  $A$ .

стороны, снижение цены на предлагаемое благо влечет за собой уменьшение дохода продавца, в связи с чем последний, пытаясь противодействовать этому, вынужден увеличивать предложение блага. В зависимости от того, что превалирует — эффект субституции или эффект дохода, — будет иметь место уменьшение или увеличение предложения блага при снижении его цены, а следовательно, и повышение или сокращение предложения при повышении цены данного блага. Все вышесказанное относится не только к случаю, когда продавец предлагает одно-единственное благо, но в определенной мере также и к случаю, когда число предлагаемых благ ограничено, в связи с чем доход от продажи каждого из этих благ представляет собой значительную долю общего дохода продавца.

В итоге по отношению к продавцу эффект субституции и эффект дохода действуют в противоположных направлениях, тогда как по отношению к потребителю эти эффекты оказывают влияние в одном и том же направлении, за исключением особого случая с благами низшего порядка. На предложение этих благ эффект субституции и эффект дохода оказывают одинаковое воздействие. В самом деле, если цена блага низшего порядка падает, доход продавца этого блага снижается. Как нам уже известно, в этом случае происходит увеличение спроса на благо низшего порядка и, следовательно, сокращение его предложения со стороны продавца. Таким образом, эффект субституции соединяется с эффектом дохода, что в целом приводит к сокращению предложения блага при снижении цены или росту предложения при повышении цены этого блага. Однако такой случай, как уже говорилось, является со всех точек зрения исключительным. Исходя из вышеприведенного анализа, мы не можем больше с уверенностью заявить, что кривая предложения всегда имеет положительный наклон. Это имеет место лишь в случае, когда продавец предлагает большое число благ, в связи с чем эффект дохода будет совершенно незначительным. В противном случае предложение может как возрастать, так и сокращаться при повышении рыночной цены, смотря по тому, что является преобладающим — эффект субституции или эффект дохода.

Рис. 55 показывает возможную конфигурацию кри-

вой предложения. В одной своей части кривая наклонена положительно, предложение здесь растет при повышении цены. Затем кривая меняет направление (наклон отрицательный), в связи с чем всякое повышение цены вызывает сокращение количества предлагаемого блага. Разумеется, при построении, указанном на рисунке, мы исходим из того, что предложение и цена изменяются в противоположных направлениях, когда последняя достигает более высоких уровней по сравнению с уровнями, характерными для кривой «нормальной» конфигурации. Это вполне понятно, поскольку чем



Р и с. 55

выше цена блага, тем больше доля общего дохода продавца, представленного предложением блага, и тем сильнее, следовательно, эффект дохода, вызываемый изменением цены <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Разумеется, не всегда дело обстоит только таким образом, особенно в случае, когда продавец располагает только одним благом для предложения. Для примера возьмем предложение фактора труда. Если цена труда (зароботная плата) является очень низкой, близкой к прожиточному минимуму, то дальнейшее ее снижение могло бы вынудить трудящихся на увеличение предложения своего труда с тем, чтобы предотвратить дальнейшее ухудшение и без того нищенского существования. Когда же уровень заработной платы относительно высок, снижение его могло бы привести к сокращению предложения рабочей силы, поскольку более низкий заработок не компенсирует уже предельной бесполезности самого труда. В этом случае кривая на рис. 55 была бы вогнутой сначала с отрицательным, а потом с положительным наклоном.

4. Рассмотрим теперь эластичность предложения — понятие, аналогичное уже известному нам понятию эластичности спроса. Эластичность предложения равна соотношению между относительным изменением предлагаемого количества какого-то определенного блага и относительным изменением его цены. Естественно, мы имеем в виду эластичность предложения блага по отношению к его цене. Мы могли бы здесь также рассмотреть и взаимозависимости, существующие между различными благами, равно как и отношения между предложением и изменениями дохода продавца. Однако, чтобы не усложнять наше изложение, мы считаем целесообразным исследовать только первый вид эластичности.

Обозначая через  $O$  и  $p$  предлагаемое количество и первоначальную цену, а через  $dO$  и  $dp$  бесконечно малые изменения этих величин (которые обычно происходят в одинаковом направлении), мы получаем

$$e_0 = \frac{dO}{O} : \frac{dp}{p} = \frac{dO}{dp} \cdot \frac{p}{O}.$$

Как и всегда,  $dO/dp$ , являясь производной функции предложения в зависимости от цены, выражает наклон кривой предложения. Поэтому есть разница между наклоном и эластичностью. Величина эластичности будет положительна, если предложение имеет «нормальный» вид. Величина эта находится между нулем и бесконечностью. Когда эта величина равна нулю, предложение является абсолютно жестким, вследствие чего любое изменение цены не вызывает никакого изменения предложения. Последнее представлено лучом, параллельным оси ординат, тогда как бесконечно эластичное предложение показано лучом, параллельным оси абсцисс. В этом случае бесконечно малое изменение цены приводит или к беспредельному росту предложения при повышении цены, или к полному исчезновению предложения при снижении цены. Между этими двумя крайними значениями имеется бесконечное число промежуточных решений, которые весьма приблизительно могут быть изображены кривыми с различными наклонами. Когда величина  $e_0$  больше единицы, мы имеем эластичное предложение; если эта величина меньше единицы, предложение будет жестким или неэластичным. На этом



Рассмотрев подобные треугольники  $RST$  и  $MSV$ , получим  $\frac{ST}{RT} = \frac{MV}{SV}$ , в итоге  $e_0 = \frac{MV}{SV} \cdot \frac{NS}{MV} = \frac{NS}{SV}$ . Естественно, результат не изменится, если, исходя из предложения  $ON$  по цене  $OP$ , мы предполагаем бесконечно малые изменения этих величин. Треугольник  $RST$  уменьшается практически до точки  $S$ . Эластичность в данной точке всегда равна только что полученному соотношению.

Теперь мы можем предположить, что предложение представлено на графике кривой, например кривой  $ab$ . Эластичность этой кривой в точке  $S$  измеряется как раз соотношением  $NS/SV$ .

Таким образом можно определить эластичность кривой предложения в любой ее точке путем проведения касательной к кривой в данной точке. В точке  $S$ , очевидно, предложение является эластичным. В самом деле, поскольку  $NS$  больше  $SV$ , эластичность будет выше единицы. Нетрудно сообразить, что кривая имеет эластичность выше единицы, когда касательная к кривой пересекает ось ординат. Если касательная проходит через начало координат, то эластичность будет равна единице. Действительно, в точке  $S_I e_0 = \frac{S_I V_I}{S_I V_I} = 1$ . Когда же в дальнейшем касательная к кривой пересечет ось абсцисс, то кривая будет неэластичной. В точке  $S_{II}$ , например,  $e_0 = \frac{S_{II} V_{III}}{S_I} < 1$ , поскольку  $S_{II} V_{III} < S_{II} V_{II}$ .

## II. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ БЛАГ

1. Производство и факторы производства. 2. Общие сведения о производственной функции. 3. Совокупный средний и предельный продукт. 4. Еще раз о средней и предельной производительности факторов. 5. Равновесие производителя и распределение одного фактора между различными производственными процессами, в которых он может быть использован. 6. Равенство между ценой фактора производства и его предельной производительностью

1. *Под производством в широком смысле понимается любая деятельность человека, направленная на приобретение благ, которые служат для удовлетворения его потребностей непосредственно (потребительские блага) или косвенно (производительные блага).* В это довольно общее понятие включается, например, и деятельность первобытного человека, который влезает на дерево, чтобы обеспечить себя плодами. Производством является охота, рыбная ловля, скотоводство и всякая другая деятельность, характерная для первой ступени развития человеческой цивилизации. Производством является также обработка земли и переработка сырья в промышленные изделия. Согласно неоклассической доктрине, под производством понимается не только такая человеческая деятельность, в результате которой обязательно появляются материальные блага. Например, государственный служащий, преподаватель, банк, парикмахер и т. д. не производят материальных благ, но оказывают услуги; такого рода деятельность также считается производительной. Кроме того, материальные блага, полученные путем переработки определенных видов сырья, должны быть доставлены на место и некоторое время храниться для того, чтобы быть реализованными постепенно. Деятельность транспортного предприятия или коммерческой фирмы (торгующей оптом или в розницу) также рассматривается как производство. Значит, производство предполагает не только материальное преобразование благ, но также и их пре-

образование в пространстве и во времени<sup>1</sup>. В конечном итоге (под производством понимается создание полезности, т. е. изготовление благ и оказание полезных прямых или косвенных услуг потребителям). Процесс производства состоит в потреблении производственных ресурсов (благ и услуг), представляющих собой какую-то определенную сумму полезностей, необходимых для получения количества благ, и оказание услуг, которые представляли бы более высокую сумму полезностей по сравнению с использованной.

Производство может осуществляться там, где имеются блага и услуги, подвергающиеся преобразованию (не обязательно материальному) в ходе производственного процесса. Такие блага и услуги называются факторами производства. Эти факторы обычно разделяются на три основные категории: землю, труд и капитал, к которым часто добавляют четвертый фактор — предпринимательскую деятельность.

Земля (или природа) составляет естественный и постоянный фактор, не являющийся результатом какой-либо человеческой деятельности. Говоря о его свойствах, следует иметь в виду размеры обрабатываемого земельного участка, климатические условия, физическую структуру почвы, ее плодородие и т. д. Но в настоящее время практически невозможно провести различие между естественными, присущими от природы свойствами этого фактора и признаками, являющимися результатом человеческого труда и инвестированного в землю капитала (большие работы по обогащению почв и землеустройству, ирригационные сооружения, удобрения и т. д.).

Фактор труда представлен любой интеллектуальной или физической деятельностью, осуществляемой в целях получения благ или оказания услуг. И в этом факторе также трудно разграничить то, что составляет врожденное качество, от того, что является результатом вложений в область образования, профессионального обучения и т. д. Труд должен, по крайней мере исходя из концепции неоклассической теории, рассматриваться как одна из разновидностей капитала. В этой последней под капиталом понимаются все виды благ, которые явля-

---

<sup>1</sup> См.: V. Marzatta, Consumo e produzione, p. 108.



ются продуктом осуществленной производственной деятельности и используются для производства благ и услуг. Капитал — в противоположность марксистской концепции — есть просто совокупность производительных благ. Речь идет, следовательно, о неисторической, всегда существовавшей категории. Лук, стрелы или каменный топор были таким же капиталом, как и сегодняшние фабрики или различные виды современного производственного оборудования. Важно различать *основной* и *оборотный* капитал. Первый состоит из сырья и вспомогательных материалов (нефть, уголь и т. д.), производительное потребление которых происходит в течение одного производственного цикла.

Основной капитал состоит из таких производительных благ, потребление которых осуществляется постепенно, в течение нескольких производственных циклов<sup>1</sup>. Речь идет, таким образом, о зданиях, сооружениях, производственном оборудовании, станках и т. д., а также о так называемой инфраструктуре (или постоянном общественном капитале), куда входят, например, порты, мосты, шоссе, водопровод, железные дороги и т. п.

Предпринимательский фактор представлен деятельностью по координации и комбинированию других факторов производства в целях обеспечения производства благ и услуг. Практически не так просто провести различие между такого рода деятельностью и деятельностью по управлению и организации, которые должны были бы быть объединены в один фактор труда (в том числе и высококвалифицированного)<sup>2</sup>.

Согласно первоначальным положениям неоклассической теории, рассматривались только три фактора производства, а именно труд, земля и капитал<sup>3</sup>, при этом игнорировалось существование прибыли как самостоятельной категории. Если предприниматель является одно-

---

<sup>1</sup> Имеется в виду не простое физическое изнашивание. Необходимо учитывать также фактор морального износа, в связи с чем производственная техника должна быть заменена еще до ее полного изнашивания, поскольку идет непрерывный процесс создания и изготовления нового, технически более совершенного производственного оборудования.

<sup>2</sup> См.: C. Napoleoni, *Elementi di economia politica*, p. 122.

<sup>3</sup> Маршаллом факторы уже были подразделены на четыре категории: земля, труд, капитал и организация (см.: A. Marshall, *Principi di economia*, libro IV).

временно капиталистом, то он должен получать вознаграждение, которое выражается суммой процентов на инвестированный собственный капитал (как вознаграждение за воздержание от немедленного потребления, а также за риск потери вложенного капитала) и его заработной платы как руководителя. Такая сумма представляла бы собой «нормальный» размер вознаграждения, и возможность ее получения, будучи главной целью, осуществлялась бы только при достижении положения совершенного равновесия в длительном периоде<sup>1</sup>. В реальной действительности, в сфере производства, с ее постоянной изменчивостью и стихийностью всегда существуют предприниматели, получающие вознаграждение выше «нормального», так же как одновременно имеются и предприниматели, вознаграждение которых остается ниже этого уровня.

Очевидно, что практически вознаграждение всех предпринимателей не может, за исключением особых случаев, рассматриваться исходя только из вышеуказанных элементов. Таким образом, даже в рамках рассматриваемого нами научного подхода фактически признается существование прибыли как какой-то иной категории, значительно отличающейся от процента на капитал и заработной платы за осуществление руководства. В связи с этим, помимо традиционно рассматриваемых факторов, все чаще вводят дополнительно четвертый фактор, а именно предпринимательский. На основе своей предельной производительности (аналогично другим факторам производства) этот фактор также получает вознаграждение, которое представлено прибылью. Но, как мы указывали несколько выше, в таком толковании есть некоторая неясность. Более конкретным было бы толкование предпринимательской способности как фактора труда, а заработной платы за осуществление руководства как вознаграждения этого вида трудовой деятельности. Во всяком случае, в рамках неоклассической доктрины очень трудно получить объяснение происхождения и природы прибыли.

2. Таким образом, производство осуществляется посредством использования (и производительного потреб-

---

<sup>1</sup> См., например: П. А. Самуэльсон, Экономика.

ления) определенных его факторов. Имеется непосредственная зависимость между количеством произведенного продукта и количеством использованных факторов производства; это означает, по крайней мере в общем случае, что последнее больше настолько, насколько выше уровень производства. Если мы обозначим через  $P$  — произведенное количество, а через  $F_1, F_2, \dots, F_n$  — использованные факторы производства, то можно написать:

$$P = f(F_1, F_2, \dots, F_n).$$

Следовательно, производство есть прямая функция количества использованных факторов производства<sup>1</sup>.

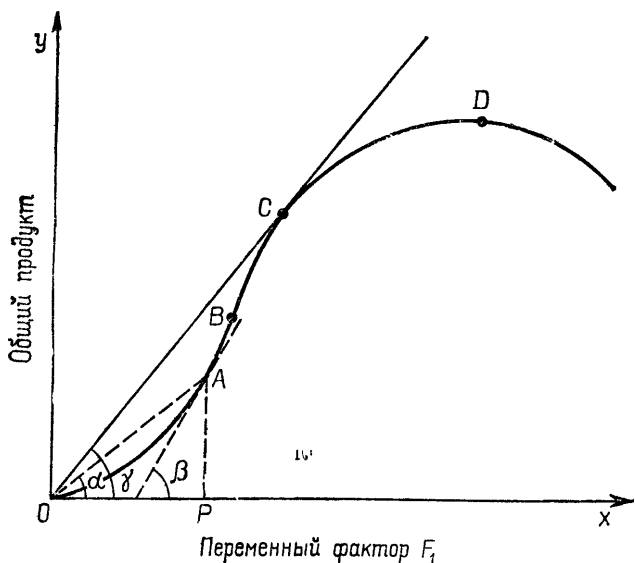
Прежде всего следует сказать, что факторы производства являются взаимодополняющими. Для того чтобы начать какое-то определенное производство, необходимо ввести в производственный процесс всю совокупность факторов. Каждое определенное благо требует для своего производства обязательного использования какого-то определенного числа факторов производства. Отсутствие одного или некоторых из этих факторов сделало бы производство невозможным. Три основных вида факторов производства, о которых говорилось в предыдущем параграфе, — земля, труд и капитал — всегда действуют в производстве взаимосвязанно. Например, для того чтобы производить сталь, необходима земля, на которой воздвигается металлургический завод, капитал в виде колоссальных производственных сооружений и труд рабочих и служащих. Однако верным является также и то, что факторы производства, помимо их взаимодополняемости, характеризуются отношением субституции. В самом деле, за немногими исключениями, каждое определенное благо может быть произведено путем использования различных факторов производства в изменяющихся пропорциях. В случае производства стали действительно необходимы земля, труд и капитал, но может существовать неограниченное число решений, показывающих, в каких пропорциях будут использованы указанные факторы. Рассматривая производственную функцию, можно делать разные гипотезы

---

<sup>1</sup> О проблемах, связанных с производственной функцией, которую мы рассматриваем, см.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций, гл. II.

о пропорциях, в которых могут комбинироваться между собой факторы производства. Мы имеем два крайних случая: или бесконечное множество эффективных комбинаций факторов, получаемых путем бесконечно малых изменений используемого количества самих факторов, или только одна возможная эффективная комбинация и исключение при этом всякой субституции факторов, которые должны быть таким образом использованы только в какой-то одной определенной пропорции. Между указанными двумя крайними случаями существуют промежуточные решения, являющиеся более реалистичными, а именно: данное количество продукта может быть произведено с помощью какого-то определенного числа эффективных комбинаций с факторами. В дальнейшем мы рассмотрим эти проблемы более детально.

3. Исходя из какой-то определенной производственной функции, мы хотим теперь рассмотреть существующие зависимости между изменениями произведенного количества какого-то блага и изменениями использованного количества одного из факторов, оставляя при этом неизменными количества всех других факторов производства. Итак, предположим, что все факторы постоянные, за исключением одного, который, следовательно, является переменным. Если используемое количество этого фактора изменяется, то производственная функция показывает нам, что в этом же направлении изменяется и количество выпускаемого продукта. Нас как раз и интересует эта зависимость между двумя изменениями: фактора и продукта. Допустим, что таким фактором является какой-то определенный фактор  $F_1$ , переменный, в то время как другие  $n - 1$  факторов постоянны. Вполне понятно, что поскольку для производства данного блага необходимы все факторы, то никакое производство невозможно, если фактор  $F_1$  не будет использован в производственном процессе. Начав с нуля, производство постепенно расширяется по мере использования последовательных частей фактора  $F_1$ . Даже если это не совсем точно, мы в качестве первого приближения относим такие приращения продукта на счет переменного фактора. На данном этапе нас интересуют три характеристики выпускаемого продукта: общий продукт, средний продукт и предельный продукт. Пер-



Р и с. 57

вый есть не что иное, как общее произведенное количество продукта, которое увеличивается по мере того, как постепенно растет использование переменного фактора. Средний продукт представляет собой общий продукт, деленный на все использованное количество (размер затрат) переменного фактора. Предельный продукт есть прирост общего продукта, полученный путем бесконечно малых приращений использованного количества переменного фактора. Если мы предположим, что последний может быть бесконечно делимым, то предельный продукт будет не чем иным, как предельной производительностью фактора производства, тогда как средний продукт явится его средней производительностью<sup>1</sup>.

Попытаемся теперь лучше разъяснить только что сказанное и используем для этого рис. 57.

Извилистая линия изображает функцию общего про-

<sup>1</sup> См.: V. Marrama, *Consumo e produzione*, pp. 112 и сл.; C. Bresciani-Turroni, *Corso di economia politica*, pp. 211 и сл.; A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, cap. XI.

дукта. Мы предположим, что вначале (до точки перегиба  $B$ ) указанный продукт возрастает быстрее, чем использованное количество фактора, в связи с чем кривая имеет вогнутость, обращенную вверх. Нам уже известно, что наклон кривой (производная функции общего продукта) представляет собой приращение функции при каждом бесконечно малом изменении независимой переменной (переменного фактора) производства и, следовательно, представляет предельный продукт (предельную производительность фактора). Если, например, мы рассмотрим точку  $A$ , то  $\operatorname{tg} \beta$  — будет выражать предельный продукт, тогда как  $\operatorname{tg} \alpha = \frac{AP}{OP}$  (т. е. общий продукт, деленный на использованное количество фактора) показывает средний продукт. Нетрудно догадаться, что на отрезке кривой от  $O$  до  $B$  увеличиваются как средний продукт, так и предельный продукт, причем последний всегда больше первого. Начиная с точки  $B$ , положение меняется: кривая имеет вогнутость, обращенную книзу. Это означает, что выпуск продукции возрастает медленнее, чем количество использованного фактора (его затраты), т. е. снижается темп прироста производства. В самом деле, предельный продукт начинает уменьшаться, в то же время средний продукт продолжает увеличиваться до точки  $C$ , в которой устанавливается равенство между средним и предельным продуктом (оба равны  $\operatorname{tg} \gamma$ ). После точки  $C$  общий продукт продолжает увеличиваться, однако средний и предельный продукты все в большей степени уменьшаются, причем последний становится уже меньше первого. В точке  $D$  общий продукт достигает своего максимума, поскольку его приращение (предельный продукт) становится равным нулю; и действительно, касательная к кривой в точке  $D$  параллельна оси абсцисс, и, следовательно, производная функции общего продукта равна нулю. За точкой  $D$  общий продукт уменьшается, средний продукт, естественно, продолжает сокращаться, а предельный продукт становится отрицательным при постепенно возрастающих абсолютных значениях.

4. Мы можем построить функцию общего продукта по-иному, как это видно из рис. 57. Например, мы можем предположить, что с самого начала имеет место

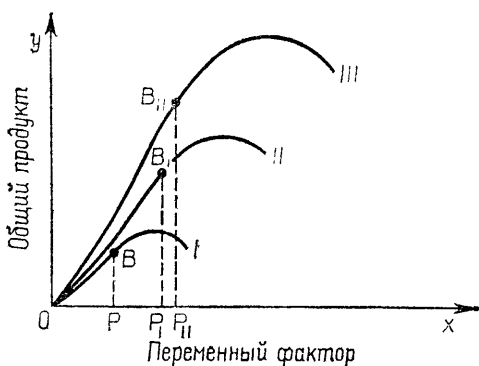
более медленное приращение производства по сравнению с увеличением затрат фактора. В этом случае необходимо сместить начало координат в точку *B* на указанном рисунке. По сравнению с рассмотренным нами предыдущим случаем разница состоит в том, что средний и предельный продукты уменьшаются с самого начала, причем второй всегда находится под первым.

Таким образом, случай, который был разобран в предыдущем параграфе, является более общим и включает в себя также и только что рассмотренный случай. Мы предположили, что затраты первых частей переменного фактора могут привести к более быстрому увеличению выпуска продукции. В случае, подобном этому, речь идет о *растущей производительности* затрат фактора. Однако нас больше интересует та часть кривой общего продукта, которая имеет вогнутость вниз (на рисунке — от точки *B* и далее). Ее форма подтверждает один из известных законов экономической теории, а именно закон *убывающей производительности*. Указанный закон говорит о том, что, когда мы используем в производстве переменный фактор в сочетании с одним или несколькими постоянными факторами, прирост производства будет постепенно все более и более снижаться. В результате мы достигнем точки, в которой общий продукт не сможет далее увеличиваться, и более того, дальнейшие затраты последующих частей переменного фактора оказали бы отрицательное влияние на объем указанного продукта.

Экономическая теория (впрочем, и практика также) показывает, таким образом, что при неизменном состоянии техники мы всегда достигаем (и довольно скоро) точки, в которой предельная производительность переменного фактора в сочетании с постоянными факторами становится убывающей. Только технический прогресс может изменить границы действия этого закона.

На рис. 58 мы представили возможные воздействия, оказываемые техническим прогрессом на предельную производительность переменного фактора. Мы приняли гипотезу о трех различных технических уровнях, каждому из которых соответствует особая форма кривой общего продукта. Кривая II отражает технический прогресс, достигнутый в сравнении с кривой I, так же как кривая III отражает прогресс по отношению к кривой II.

И действительно, каждому использованному количеству переменного фактора соответствует всегда большее количество общего продукта. Кроме того, точками перегиба кривых являются  $B$ ,  $B_I$  и  $B_{II}$ , а это должно означать, что технический прогресс высвобождает постепенно все большие количества (от  $OP$  до  $OP_I$  и до  $OP_{II}$ ) переменного фактора, которые могут комбинироваться с каким-то определенным количеством других факторов в условиях возрастающих производительностей.

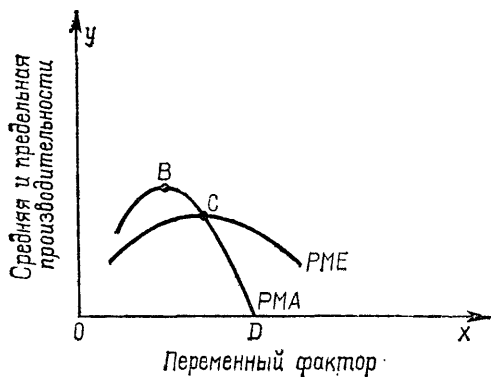


Р и с. 58

Из кривой совокупного продукта имеется возможность получить кривые средней и предельной производительности переменного фактора. Как мы уже говорили, первая получается путем деления общего количества произведенной продукции на число единиц использованного фактора производства (размеры его затрат). Вторая определяется приростом общего продукта, достигнутым за счет применения одной дополнительной единицы переменного фактора. Если мы допустим делимость последнего на бесконечно малые однородные по количеству и качеству части, то изменения средней и предельной производительности будут представлены непрерывными кривыми, показанными на рис. 59.

$PME$  — кривая средней производительности,  $PMA$  — кривая предельной производительности. Точки  $B$ ,  $C$  и  $D$  показывают соответствующие положения, представленные на рисунке. Как мы уже видели, вначале обе





Р и с. 59

производительности растут, причем предельная производительность возрастает быстрее, чем средняя производительность. Это должно быть понятно, так как первая есть приращение продукта, достигаемое благодаря использованию каждой добавочной единицы фактора (в этой фазе приращение возрастает). Для получения средней производительности каждое последующее приращение объема продукции должно прибавляться к тем приращениям, которые были получены за счет использования предыдущих единиц фактора; каждое такое приращение будет более низким по сравнению с последним достигнутым приращением. В связи с этим понятно, что средняя производительность возрастает медленнее. Начиная с точки В, предельная производительность уменьшается, поскольку вступают в силу условия закона убывания производительности. Однако до тех пор, пока приращение продукта, достигаемое за счет использования последней единицы фактора, будет более высоким по сравнению со средней величиной приращений, полученных благодаря использованию всех предыдущих единиц фактора, то, очевидно, такая средняя возрастает при использовании добавочной единицы фактора.

Когда предельное приращение оказывается ниже среднего продукта, происходит обратное явление. Кривая предельной производительности располагается выше кривой средней производительности влево от точки их пересечения и ниже этой кривой вправо от этой точки.

Кривая средней производительности является восходящей влево и нисходящей вправо от точки пересечения этой кривой с кривой предельной производительности. Поэтому данная точка представляет максимальную среднюю производительность<sup>1</sup>. В дальнейшем указанная кривая снижается медленнее, чем кривая предельной производительности, в силу причин, аналогичных тем, по которым кривая средней производительности возрастала медленнее от  $O$  до  $B$ . В точке  $D$  предельная производительность становится равной нулю. В этой точке находится максимум общего продукта, который на рисунке представлен площадью, ограниченной осью абсцисс и кривой предельной производительности (определяемой интегралом от  $O$  до  $D$  функции, представленной указанной кривой).

Естественно, производительности (средняя и предельная) переменного фактора находятся в зависимости от количества постоянного фактора, с которым первый комбинируется все время в изменяющихся пропорциях. Таким образом, очевидно, что и постоянный фактор (или совокупность факторов) также претерпевает изменения в связи с количественными изменениями переменного фактора. Например, когда последний увеличивается, это

---

<sup>1</sup> Мы обозначаем через  $P_n, P_{n-1}, PME_n, PME_{n-1}$  общие количества продукта и средние производительности, получаемые при использовании  $n$  и  $n-1$  единиц фактора производства. Обозначим через  $PMA_n$  величину предельной производительности при использовании  $n$  единиц фактора, т. е. производительность  $n$ -й единицы фактора. Можно написать, что  $PME_n = \frac{P_n}{n}$ ;  $PME_{n-1} = \frac{P_{n-1}}{n-1}$ ;  $PMA_n = P_n - P_{n-1}$ . Мы намерены доказать, что когда предельная производительность выше средней производительности, то последняя возрастает, т. е. когда  $PMA_n > PME_n$ ;  $PME_n > PME_{n-1}$ . Помня о вышеуказанном равенстве и заменяя  $PMA_n > PME_n$  на  $P_n - P_{n-1} > \frac{P_n}{n}$ ;  $n(P_n - P_{n-1}) > P_n$ ;  $nP_n - nP_{n-1} > P_n$ ;  $nP_n - P_n > nP_{n-1}$ ;  $(n-1)P_n > nP_{n-1} \frac{P_n}{n} > \frac{P_{n-1}}{n-1}$ , получаем  $PME_n > PME_{n-1}$ , что и требовалось доказать.

Подобным образом доказывается, что когда  $PMA_n < PME_n$  то  $PME_n < PME_{n-1}$ . Только когда  $PMA_n = PME_n$ , то  $PME_n = PME_{n-1}$ , т. е. максимум средней производительности достигается в точке, в которой предельная производительность становится равна средней производительности (см.: R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, p. 256).

означает как бы уменьшение постоянного фактора, который комбинируется с переменным фактором во все меньших и меньших пропорциях. Для постоянного фактора, следовательно, также можно определить среднюю и предельную производительности<sup>1</sup>. До тех пор пока средняя производительность переменного фактора возрастает, предельная производительность постоянного фактора будет отрицательной. Если количество постоянного фактора, используемое в сочетании с переменным фактором, является чрезмерным, то этот фактор используется не адекватно переменному. В точке *C* (максимальная средняя производительность переменного фактора) предельная производительность постоянного фактора равна нулю. После этой точки для постоянного фактора характерным является уже возрастание предельной и средней производительностей. Естественно, что первая в дальнейшем начинает снижаться, в то время как вторая будет еще возрастать. Средняя производительность постоянного фактора достигает своего наибольшего значения в точке *D* (где устанавливается равенство между средней и предельной производительностями данного фактора), тогда как предельная производительность переменного фактора в указанной точке равна нулю. При увеличении количества переменного фактора его предельная производительность становится отрицательной, поскольку возникает избыток этого фактора относительно количества использованного постоянного фактора, в связи с чем средняя производительность последнего начинает падать.

В результате зависимость между производительностями постоянного и переменного факторов выражается в том, что максимальной средней производительности первого соответствует нулевая предельная производительность второго, и наоборот.

В первой части нашего приложения мы говорили, что благо (потребительское) не является экономическим, если его предельная полезность отрицательна или равна нулю.

Цена является экономической мерой предельной полезности блага для каждого потребителя. Если цена

---

<sup>1</sup> См.: C. Bresciani-Turroni, Corso di economia politica, p. 221.

блага равна нулю, то это означает, что на рынке оно имеется в неограниченном количестве относительно удовлетворения потребностей, поэтому такое благо не является экономическим в противоположность тому случаю, когда имеет место дефицит того или иного блага. Рассуждая аналогичным образом, мы можем сказать, что факторы производства являются экономическим благом только тогда, когда их производительность есть величина положительная, которая точно измеряется ценой (это станет яснее в дальнейшем). Исходя из этого, в случае, когда постоянный и переменный факторы суть экономические блага, часть кривой предельного продукта (на рис. 59), которая нас интересует, будет проходить от точки *C* до точки *D* (за исключением этих двух точек, в которых предельная производительность постоянного фактора и соответственно предельная производительность переменного фактора равны нулю). В указанном отрезке кривой как средняя производительность переменного фактора, так и его предельная производительность являются убывающими. В то же время средняя производительность постоянного фактора в этой части кривой будет возрастать. Что же касается предельной производительности последнего, то она только первое время будет возрастающей, а затем начнет убывать (вплоть до пересечения в точке *D* с кривой средней производительности постоянного фактора).

5. Теперь мы хотим рассмотреть одно положение, являющееся в какой-то степени заключительным выводом, результатом, полученным на базе произведенного выше анализа. Речь идет о *равновесии производителя*. Это понятие аналогично понятию равновесия потребителя, рассмотренному в первой части данного приложения. Тогда мы определили положение равновесия потребителя, используя для этого два инструмента анализа; с помощью первого мы пришли к выводу, что равновесие потребителя достигается при равенстве взвешенных предельных полезностей, тогда как второй инструмент анализа указывал нам, что те же условия достигаются при равенстве между предельной нормой субституции благ и соотношением цен на эти блага.

Для определения положения равновесия производителя мы также используем два различных вида анализа

(об одном мы будем говорить в данном параграфе, а о другом в последующих главах), которые весьма сходны с анализом, использованным при исследовании проблемы потребления. Это облегчит решение стоящей перед нами задачи.

Прежде всего необходимо четко себе представить, что производитель оказывается в положении равновесия тогда, когда он достигает максимума производства, точно так же как и потребитель в положении равновесия максимизирует свое общее удовлетворение. При рассмотрении равновесия производителя необходимо также ввести некоторые заданные условия этой проблемы. Такой заданной величиной является количество денег, которым располагает производитель для покупки необходимых факторов производства. Кроме того, заданными величинами будут цены самих факторов производства и цена продукта. Это предполагает существование на рынке совершенной конкуренции, о которой подробнее будет сказано ниже.

Предположим, что производитель использует только два фактора производства —  $F_1$  и  $F_2$ , цены которых составляют соответственно 10 и 15 денежных единиц. Производитель, исходя из количества денег, имеющихся в его распоряжении, покупает два фактора и комбинирует их таким образом, что их предельные производительности равняются соответственно 60 и 70 (поскольку цена произведенного блага есть величина постоянная и не зависит от объема проданного количества, для рассматриваемой проблемы не имеет значения, будут ли вышеуказанные числа взяты по отношению к числу предельных единиц произведенного продукта или к выручке от продажи этих единиц). При таком положении производитель не достигает равновесия. Ему есть смысл отказаться от использования одной единицы фактора  $F_2$ . Если он поступит таким образом, то выпуск сократится на 70, но при этом будут сохранены 15 денежных единиц, на которые он может купить полторы единицы фактора  $F_1$ , достигая за счет этого роста выпуска, равного  $90 (60 \times 1,5)$ . Понятно, что при замене фактора  $F_2$  фактором  $F_1$  предельная производительность первого фактора убывает и возрастает предельная производительность второго. При продолжении субституции достигается положение, в котором предельные производительности факторов  $F_1$  и  $F_2$

равны соответственно 50 и 75. Этим достигается действительное равновесие производителя. Если исходить из заданных цен факторов и количеств денег, которое производитель может потратить на покупку этих факторов, то повысить уровень достигнутого производства невозможно.

Если следующая единица фактора  $F_2$  будет заменена фактором  $F_1$ , то будет иметь место сокращение выпуска производимого продукта на 75; в случае если на сэкономленные 15 денежных единиц было бы куплено 1,5 единицы фактора  $F_1$ , то было бы достигнуто увеличение выпуска продукции еще на 75. Таким образом, если бы одна единица фактора  $F_1$  была заменена на  $F_2$ , то произошло бы сокращение производства на 50, но на 10 сэкономленных денежных единиц можно было бы купить  $\frac{2}{3}$  фактора  $F_2$  и за счет этого достичь увеличения производства, равного также 50.

Если мы обозначим через  $p_1$  и  $p_2$  цены факторов  $F_1$  и  $F_2$  и через  $PMA_1$  и  $PMA_2$  их соответствующие предельные производительности, то увидим, что при положении равновесия соотношение между предельными производительностями факторов равно соотношению между ценами этих факторов.

Таким образом,

$$\frac{PMA_1}{PMA_2} = \frac{p_1}{p_2}, \text{ т. е. } \frac{PMA_1}{p_1} = \frac{PMA_2}{p_2}.$$

Сделанный вывод действителен также и в том случае, когда имеется более чем два фактора производства.

В случае если факторов будет  $n$ , мы получаем

$$PMA_1 : PMA_2 : \dots : PMA_n = p_1 : p_2 : \dots : p_n,$$

т. е.

$$\frac{PMA_1}{p_1} = \frac{PMA_2}{p_2} = \dots = \frac{PMA_n}{p_n}.$$

Выведенная формула и отражает закон равенства взвешенных предельных производительностей (предельных производительностей различных факторов, деленных на их соответствующие цены), определяющий положение равновесия производителя. В этом положении достигается оптимальная комбинация факторов производства, ведущая к максимизации размеров производства и являющаяся результатом использования всего количества производственных ресурсов.

В отличие от аналогичного закона, выражающего равновесие потребителя, здесь все величины, взятые в отношениях между ними, являются объективными.

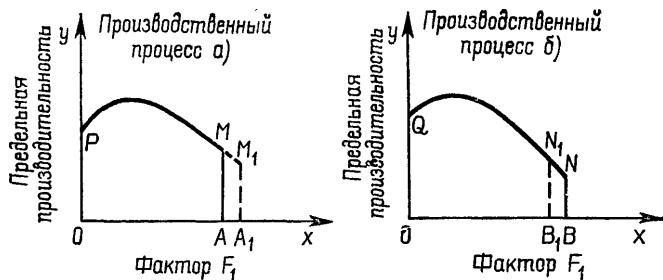
В самом деле, предельная производительность в отличие от предельной полезности представляет собой понятие более конкретное и измеримое в физических единицах продукта (предельная производительность в физическом или денежном выражении), хотя это измерение практически является не таким простым делом.

По аналогии с тем, что наблюдалось в отношении потребительских благ, каждый фактор производства также может быть использован для нескольких производственных назначений. В данном случае также имеется совершенно определенный критерий, показывающий нам, каким образом происходит распределение факторов между различными целями использования (рис. 60).

Предположим, что фактор  $F_1$  может быть использован в двух производственных процессах ( $a$  и  $b$ ). Цена фактора при его использовании для этих двух производственных назначений будет одинаковой. Первоначально этот фактор используется в количестве  $OA$  для первого производственного процесса и в количестве  $OB$  для второго. Предельные производительности будут различными: в первом случае —  $MA$  и во втором —  $NB$ . Тогда становится целесообразным переместить количество факторов  $BB_1 = AA_1$  из производственного процесса  $b$  в процесс  $a$ . Таким путем достигается увеличение общего выпуска:  $(OPM_1A_1 + OQN_1B_1) > (OPMA + OQNB)$ , учитывая, что  $AMM_1A_1 > BNN_1B_1$ .

В новой ситуации имеет место равенство предельных производительностей факторов, используемых в двух производственных процессах; в этом положении больше не имеет смысла осуществлять какое-либо перемещение фактора из одного производственного процесса в другой.

*В итоге можно сделать вывод, что любой фактор производства используется наиболее целесообразно тогда, когда его предельная производительность во всех производственных процессах, где он применяется, одинакова (при постоянном условии, что цена этого фактора при его использовании в различных производственных целях является неизменной).*



Р и с. 60

6. Предельная производительность фактора является мерой вклада этого фактора в производство благ. Разумеется, этот вклад зависит не только от присущего этому фактору свойства, но главным образом от тех зависимостей, которые существуют между данным фактором и всеми другими факторами, необходимыми для осуществления производства. Если говорить в более широком смысле, этот вклад зависит от всей совокупности условий, характеризующих производственные процессы, где используется фактор, предельную производительность которого мы хотим измерить. Допуская наличие *caeteris paribus*, мы тем самым в некоторой степени изолируем действие какого-то определенного фактора и вводим зависимость между изменением размеров затрат этого фактора и выпуском продукции. Таким образом, приращение выпуска продукта ставится в зависимость от приращения затрат данного фактора производства и измеряет поэтому вклад именно этого фактора в производство.

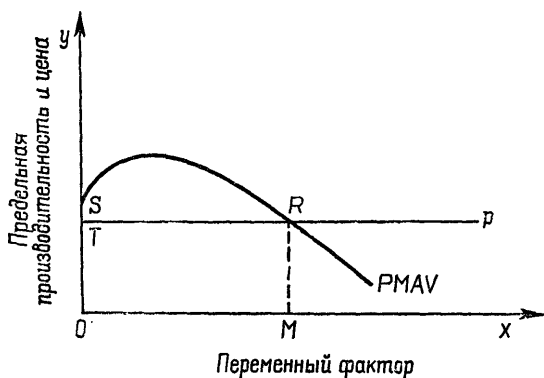
Теперь мы намерены установить, до какого именно момента производителю целесообразно использовать какой-то определенный фактор производства. Это использование зависит от заработка производителя. Последний покупает на рынке различные факторы, необходимые для производства, и комбинирует их в ходе производственного процесса, в результате чего выпускаются определенные блага для реализации на рынке.

С одной стороны, производитель несет издержки, а с другой — реализует доход (выручку). Именно разницей между доходом (выручкой) и издержками и измеряется целесообразность для производителя осуществления дан-



ного производственного процесса. Производитель стремится к получению максимальной разницы между доходом (выручкой) и издержками, т. е. стремится к получению максимума своего заработка.

Мы, как обычно, предполагаем, что на рынках произведенных благ и факторов производства действуют условия совершенной конкуренции и для отдельного производителя цены благ и факторов являются заданными постоянными величинами. Предельная производительность какого-то определенного блага в стоимостном выражении, очевидно, будет иметь ту же динамику изменения, что и предельная производительность в физиче-



Р и с. 61

ском выражении, поскольку первая определяется путем умножения второй на постоянную цену блага. На рис. 61 мы изобразили кривую предельной производительности в стоимостном выражении одного какого-то определенного фактора ( $PMAV$ ) и линию цены этого фактора — луч, параллельный оси абсцисс, в чем выражается постоянство цены независимо от того, в каком количестве используется в производстве данный фактор.

Как мы сказали, предельная производительность фактора измеряет вклад этого фактора в производство (предполагая, что все остальные условия неизменны). Стоимостное выражение предельной производительности, если оно имеется, выражает, очевидно, вклад этого фактора в общий доход производителя. При увеличении за-

трат фактора его вклад в общий доход возрастает, но — по крайней мере с какой-то определенной точки и далее — все в меньшей степени в силу действия закона убывающей производительности.

Фактор производства будет использоваться в производстве до тех пор, пока его предельная производительность в стоимостном выражении будет выше, чем его рыночная цена, т. е. до тех пор, пока использование одной добавочной единицы данного фактора обеспечивает более быстрый рост выручки по сравнению с издержками, связанными с его использованием. Когда количество фактора равно  $OM$ , его предельная производительность в стоимостном выражении и его цена равны между собой. Следовательно, в данной точке находится максимум дохода производителя (представленного на рисунке площадью  $SRT$ ). За этой точкой использование фактора приводит к росту издержек, более высокому по сравнению с ростом выручки, в связи с чем общий доход снижается.

В заключение можно сказать следующее: *производитель будет использовать (предъявлять спрос на) каждый определенный фактор производства до тех пор, пока предельная производительность (убывающая) этого фактора в стоимостном выражении не окажется равной рыночной цене данного фактора.*

Исходя из этого, заключаем, что *рыночная цена различных факторов производства измеряет предельную производительность этих факторов.* Чем выше или ниже цена какого-то фактора, тем меньше (или больше) объем его использования (и спроса, предъявляемого на него), что предполагает, разумеется, действие закона убывающей производительности.

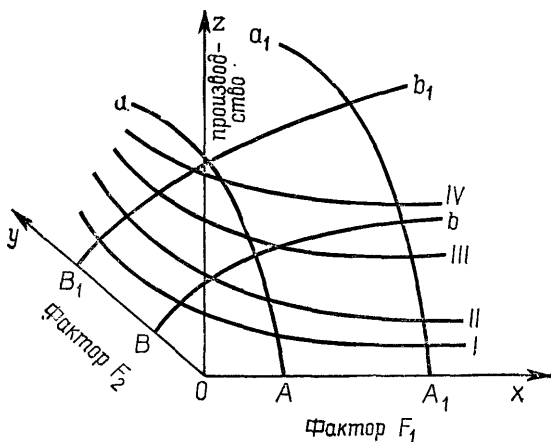
### III. КРИВЫЕ ПОСТОЯННОГО ПРОДУКТА

1. «Холм производства» и изокванты. 2. Конфигурация изокванты. 3. Равновесие производителя. 4. Снова о равновесии производителя. 5. Причины выпуклости изоквант по отношению к началу координат: равновесие производителя создается в условиях убывающих производительностей

1. Теперь мы подошли к одному из наиболее важных положений теории производства. В предыдущей главе мы изучили производственную функцию с точки зрения зависимостей между изменением объема продукции и изменением затрат одного из факторов. Сейчас мы проанализируем ту же функцию, изменив гипотезу и принимая в качестве постоянной величины выпуск продукции и переменной — размеры затрат факторов производства. Предположим также, что  $P = f(F_1, F_2)$ , т. е. производство осуществляется путем использования только двух факторов. Такая гипотеза нужна для удобства графического выражения хода нашего анализа. Естественно, допуская подобное упрощение, считая переменными выпуск продукции и размеры затрат факторов, мы должны будем построить график в трех измерениях, откладывая, например, на горизонтальных осях — затраты двух факторов, а на вертикальной оси — физический объем продукции.

Рассмотрим рис. 62, значение которого состоит в следующем. Если исходить из какого-то определенного количества  $OA$  фактора  $F_1$  и при этом увеличивать затраты фактора  $F_2$ , выпуск будет возрастать вдоль кривой  $Aa$ , вогнутость которой, обращенная книзу, говорит об убывающей предельной производительности фактора  $F_2$ . Если же заданным количеством фактора  $F_1$  будет  $OA_1$ , то выпуск будет увеличиваться вдоль кривой  $A_1a_1$ . Если количество фактора  $F_2$  составит, например,  $OB$  или  $OB_1$ , то производство будет возрастать по кривой  $Bb$  или  $B_1b_1$ . Если мы предположим одновременное изменение двух факторов во всех бесчисленных возможных комбинациях, то мы получим комбинацию, которая была названа «холм выпуска»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: R. Dorfman, *Prezzi e mercati*, Bologna, Il Mulino, p. 110.



Р и с. 62

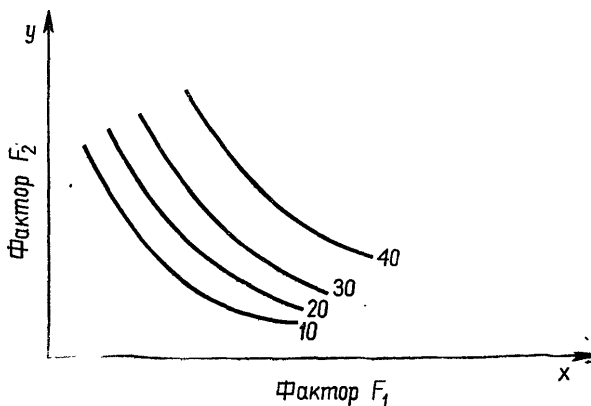
Кривые I, II, III, IV являются некоторыми из бесконечного множества «кривых уровня» этого «холма». Такие кривые соединяют все точки, расположенные вдоль «гребня» указанного холма, находящиеся на одинаковой высоте и таким образом отражающие один и тот же уровень производства. Если мы спроектируем такого рода «кривые уровня» на горизонтальную плоскость, ограниченную осями  $x$  и  $y$ , получим кривые, представляющие бесконечное множество комбинаций факторов, обеспечивающих одинаковый выпуск продукции. Такие кривые называются изоквантами, или кривыми постоянного продукта, или кривыми равного продукта.

Таким образом, мы можем пренебречь третьим измерением и построить график, приведенный на рис. 63.

Нетрудно догадаться, что речь идет о графике, аналогичном графику кривых безразличия. И действительно, многие из законов, которые мы будем выводить, анализируя данный график, будут аналогичны зависимостям, отмеченным при рассмотрении теории потребления. Это, безусловно, должно облегчить наше объяснение. Вся площадь, лежащая между осями координат, может быть представлена как заполненная бесконечным числом изоквант. Мы изображаем только некоторые из этих кривых. Слева направо каждая последующая изокванта отражает непрерывно возрастающие объемы выпуска про-

дукции. Мы обозначили эти уровни числами 10, 20, 30 и 40, так как здесь в отличие от того, что имело место при общем удовлетворении потребителя, можно довольно точно измерить количество произведенного продукта.

Изокванты, изображенные нами на рисунке, показывают равные приращения выпуска продукции (начиная с единицы, выпуск возрастает каждый раз на 10), несмотря на то что на графике кривые все больше отдаляются друг от друга. Это происходит оттого, что мы



Р и с. 63

принимаем гипотезу об убывании производительности, в связи с чем каждое данное приращение требует все больших и больших затрат используемых факторов<sup>1</sup>. Эту гипотезу убывающей производительности не следует смешивать с той, о которой мы говорили в предыдущей главе. Тогда речь шла о предельной производительности одного фактора при условии, когда затраты других факторов остаются неизменными. В данном же случае имеет-

<sup>1</sup> Это означает, что «холм производства» является более крутым в своем основании, тогда как его «склон» становится все более пологим по мере приближения к вершине. Если мы посмотрим на такой «холм» сверху, то будет видно, что «кривые уровня», отражающие одинаковые разницы между уровнями, представятся нам более тесно расположенными при большей крутизне «холма» и значительно более раздвинутыми при уменьшающейся крутизне.

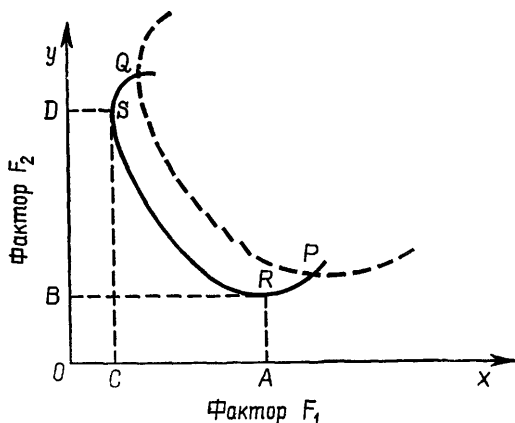
ся в виду убывающая производительность всей совокупности используемых в производстве факторов. Иначе говоря, здесь вводится понятие экономии от масштаба, поскольку увеличение затрат различных факторов приводит к расширению масштабов производства. В дальнейшем мы остановимся подробнее на этой проблеме (см. гл. IV, разд. 2).

Можно также допустить, что вначале в связи с увеличением масштабов производства производительность растет и только впоследствии становится убывающей. В этом случае расстояние между изоквантами, которые представляют постоянные приращения уровней производства, первое время сокращаются с тем, чтобы в дальнейшем увеличиваться, как это было показано на только что рассмотренном графике. Можно также установить случай постоянства производительности, при котором, очевидно, расстояния между указанными изоквантами равны между собой.

2. Рассмотрим внимательно конфигурацию изоквант. С этой целью обратимся к рис. 64.

Как мы сказали, каждая изокванта отражает какой-то определенный уровень производства, а все точки изокванты представляют комбинации двух факторов, которые позволяют достигнуть соответствующего заданного уровня производства. Если изокванта — непрерывная кривая (как на рис. 64), то число возможных комбинаций факторов производства будет бесконечным. Известны свойства производственной функции с изменяющимися коэффициентами. От точки  $S$  до точки  $R$  различные комбинации достигаются последовательно путем субституции одного фактора на другой, которая осуществляется в бесконечно малых количествах. Поэтому часть кривой от  $S$  до  $R$  является зоной субституции изокванты. Вне этой зоны различные производственные комбинации, понятно, будут неэффективны, поскольку для производства одинакового количества блага потребуются большие количества обоих факторов. Естественно, для производителя проблема выбора оптимальной комбинации может быть поставлена лишь в пределах зоны субституции (исходя из данного уровня производства). С этого момента и в дальнейшем именно эта зона нас и будет интересовать.

Изокванта в ее части от  $S$  до  $R$  имеет отрицательный наклон, что объясняется тем фактом, что изменения (бесконечно малые) двух факторов происходят в противоположных направлениях. Кроме того, изокванта имеет выпуклость, обращенную к началу координат. Такая конфигурация кривой зависит от причины, аналогичной той, которой объяснялась выпуклость кривых безразличия — от действия закона убывающей предельной производительности факторов. При движении слева направо вдоль



Р и с. 64

изокванты, по мере того как постепенно увеличиваются затраты фактора  $F_1$  и уменьшаются затраты фактора  $F_2$ , происходит убывание предельной производительности первого фактора и возрастает предельная производительность второго фактора. Поэтому, чтобы обеспечить тот же уровень производства, необходимо заменить какое-то определенное количество фактора  $F_2$  каким-то возрастающим количеством фактора  $F_1$  или, что то же самое, фиксированное количество фактора  $F_1$  может заменять все меньшее количество фактора  $F_2$ .

Если мы обозначим через  $dy$  и  $dx$  соответственно бесконечно малые количества факторов  $F_2$  и  $F_1$ , которые замещаются один другим таким образом, чтобы не вызвать никакого изменения в уровне производства, то со-

отношение  $dy/dx$  будет измерять «предельную норму субституции» (SMS) двух факторов<sup>1</sup>.

Очевидно, для того чтобы уровень производства не изменялся (т. е. оставался на той же самой изокванте), необходимо, чтобы субституция факторов осуществлялась таким образом, чтобы сокращение выпуска продукции в связи с бесконечно малым уменьшением затрат одного из двух факторов компенсировалось бесконечно малым приращением затрат другого фактора. Если мы обозначим через  $PMF_1$  и  $PMF_2$  предельные производительности двух факторов, то, следовательно, должно быть верным равенство

$$dx \cdot PMF_1 = dy \cdot PMF_2,$$

откуда получаем

$$\frac{dy}{dx} = \frac{PMF_1}{PMF_2},$$

т. е. предельная норма субституции факторов равна обратному соотношению между их предельными производительностями. Нам уже известно, что предельная норма субституции измеряет наклон кривой, т. е. в каждой определенной точке изокванты такая норма равна тангенсу угла, образованному касательной к кривой в этой точке и осью абсцисс. При данной выпуклости кривой предельная норма субституций снижается (в абсолютном выражении) слева направо. Это объясняется тем фактом, что предельная производительность фактора  $F_1$  снижается относительно предельной производительности фактора  $F_2$ . Если бы изокванта была вогнутой, то предельная норма субституции возрастала бы вправо. В этом случае мы оказались бы в условиях действия закона возрастающей производительности, в связи с чем любое увеличение (или уменьшение) затрат факторов приводило бы к росту (или убыванию) их предельной производительности.

Кроме того, мы можем представить себе положение, когда имеет место пересечение изоквант. В этом случае точка пересечения представляла бы комбинацию факторов, которая позволяет достичь различных уровней про-

---

<sup>1</sup> Поскольку бесконечно малые изменения количеств двух факторов происходят в противоположных направлениях, ясно, что предельная норма субституции является отрицательной.



изводства. Это технически осуществимо<sup>1</sup>, но понятно, что говорить о действительно эффективном использовании факторов можно только тогда, когда достигается более высокий уровень производства. На рисунке пунктирной линией мы показали вторую изокванту, которая пересекает первую в точках  $P$  и  $Q$ . Эти точки расположены «в зоне неэффективности» первой изокванты. Если мы допустим, что выбираются только эффективные комбинации, то указанные точки  $P$  и  $Q$  могут быть расположены лишь на второй изокванте, и поэтому понятно, что никакого пересечения между различными кривыми постоянного продукта быть не может.

3. Исходя из какой-то определенной функции производства, производитель располагает всей гаммой технически эффективных комбинаций факторов в целях достижения любого уровня производства. Производитель должен реализовать одну комбинацию, и его выбор осуществляется в соответствии с принципом максимизации выручки при заданных издержках или по принципу минимизации издержек при заданной выручке. Поскольку мы допускаем, как обычно, что цены проданного продукта и цены использованных факторов производства являются постоянными, проблема сводится либо к максимизации выпуска исходя из определенных размеров затрат факторов производства, либо к минимизации размеров затрат этих факторов исходя из какого-то определенного уровня выпуска.

Мы начинаем наше рассуждение с принятия гипотезы о том, что производитель располагает каким-то определенным бюджетом (практически количеством денег) для покупки факторов производства. Обозначая через  $C$  данное количество денег, через  $x$  и  $y$  размер затрат факторов  $F_1$  и  $F_2$ , через  $p_1$  и  $p_2$  соответственно их цены, можем составить следующее уравнение:

$$C = p_1x + p_2y.$$

Данное уравнение есть уравнение прямой, бесконечное число точек которой представляет те комбинации факторов, использование которых ведет к одинаковым общим затратам, равным в данном случае начальному

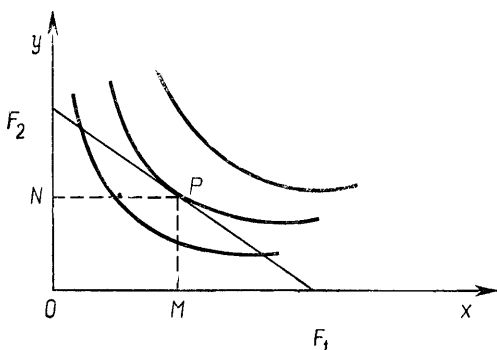
---

<sup>1</sup> См.: V. M a r r a t a, Consumo e produzione, p. 125.

денежному вкладу производителя. Поэтому эта прямая называется прямой равных издержек (изокостой).

Рассмотрим рис. 65, на котором показаны некоторые изокванты и одна изокоста.

Очевидно, что с учетом каких-то определенных издержек достигаемый максимум выпуска здесь представлен точкой  $P$ , в которой изокоста является касательной к одной из изоквант и где осуществляется комбинация  $OM$  фактора  $F_1$  и  $ON$  фактора  $F_2$ . Точка  $P$  выражает положение равновесия производителя, определяемое с по-



Р и с. 65

мощью анализа, основанного на кривой постоянного продукта. Уравнение равных издержек может быть записано следующим образом:

$$y = -\frac{p_1}{p_2}x + \frac{C}{p_2}.$$

Как мы уже знаем,  $p_1/p_2$  (соотношение между ценами факторов) измеряет наклон изокосты к оси абсцисс<sup>1</sup>. Учитывая, что в точке  $P$  изокоста и изокванта имеют одинаковые наклоны, и помня, что наклон кривой равного продукта измеряется нормой предельной субституции факторов, можем написать

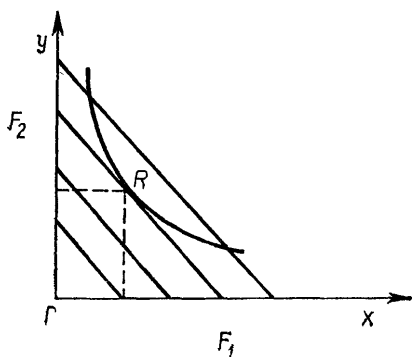
$$\frac{dy}{dx} = \frac{p_1}{p_2}.$$

<sup>1</sup> Мы снова опускаем алгебраический знак.

Следовательно, производитель оказывается в положении равновесия (т. е. максимизирует выпуск), когда предельная норма субституции факторов равна соотношению между ценами этих факторов. Помня, что  $\frac{dy}{dx} = \frac{PMF_1}{PMF_2}$ , мы получаем

$$\frac{PMF_1}{PMF_2} = \frac{p_1}{p_2}, \text{ откуда } \frac{PMF_1}{p_1} = \frac{PMF_2}{p_2}.$$

Последняя формула выражает условия равенства взвешенных предельных производительностей, уже рассмотренные нами в предыдущей главе. Таким образом, два различных вида анализа приводят к одинаковым результатам, хотя и выраженным в различной форме.



Р и с. 66

4. Используя изокванты и изокосты, мы можем определить положение равновесия производителя с помощью иного подхода, формально отличающегося от только что рассмотренного.

Вместо проблемы максимума мы можем рассмотреть проблему минимума. Иными словами, вместо того чтобы определять максимум достигнутого производства при данных издержках, попытаемся установить минимум издержек, которые необходимо понести в целях достижения заданного объема производства продукции. Используем в этих целях график, изображенный на рис. 66, на котором показаны некоторые линии равных издержек и кривые равного продукта. Если цены факторов явля-

ются заданными величинами, то изокосты, очевидно, параллельны между собой<sup>1</sup>.

Слева направо различные изокосты отражают всевозрастающие уровни общих издержек. В этом случае точка *P* представляет минимальную сумму средств (денег), затраченных для покупки факторов в целях обеспечения того объема выпуска, который показывает изокванта.

Очевидно, что, по существу, все равно, как рассматривать положение равновесия производителя — как проблему минимума (издержек) или как проблему максимума (производства), поскольку речь идет о двух сторонах одного и того же явления, связанных между собой. Тем не менее в определенном смысле более точным является рассмотрение положения равновесия производителя в аспекте минимизации издержек. Действительно, в то время как для случая покупателя предмет изучения главным образом выражался через количество денег (доход), которым располагал покупатель, то в случае производителя объект рассмотрения представлен в основном уровнем производства, которого производитель стремится достичь.

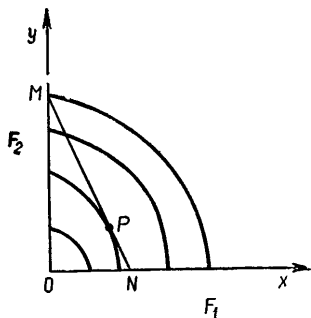
В первом случае, следовательно, возникает проблема максимизации общего удовлетворения при использовании данного денежного дохода. Во втором же случае речь идет главным образом о минимизации затрат (по факторам производства), необходимых для обеспечения производства заданного количества продукции.

В итоге мы можем сделать вывод, что, исходя из заданных рыночных цен на факторы производства и количества блага, намечаемого к производству, производитель минимизирует свои издержки тогда, когда предельная норма субституции факторов равна соотношению (обратному) между ценами этих факторов. Соотношение между ценами факторов называют также *предельной нормой преобразования (трансформации)* факторов, поскольку оно показывает количество одного фактора, которое может быть преобразовано (трансформировано) в какое-то определенное количество другого посредством рыночного обмена.

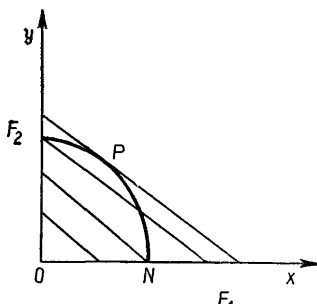
Таким образом, мы можем констатировать, что про-

---

<sup>1</sup> Следует помнить, что наклон изокосты есть величина соотношения между ценами (постоянными) факторов.



Р и с. 67



Р и с. 68

*изготовитель находится в положении равновесия, когда предельные нормы субституции и предельные нормы преобразования равны между собой.*

5. Выше (§ 2 данной главы) мы объяснили особенность конфигурации изокванты (выпуклость в сторону начала координат), исходя из закона убывающей предельной производительности факторов.

Мы можем теперь обосновать выпуклость изоквант, исходя из другого принципа, а именно из принципа достижения максимального объема продукции при определенных издержках (или минимума издержек при определенном объеме продукции).

Рассмотрим рис. 67.  $P$  — точка касания изокосты  $MN$  и одной из изоквант, которая не представляет определенный максимум продукта при данных издержках по факторам производства. Эта точка, следовательно, не определяет положения равновесия производителя. Для производителя имеет смысл выйти из этого положения. В случае, представленном на графике, производитель перейдет в положение, определяемое точкой  $M$ , в которой достигается более высокий уровень производства при заданных издержках. Но, находясь в точке  $M$ , производитель использовал бы только один фактор производства ( $F_2$ ). Такое решение совершенно не соответствует тому, что происходит в реальной действительности, так как для любого производственного процесса всегда требуется более чем один фактор. Таким образом, подобное решение следует отбросить, в связи с чем отбрасы-

вается и вогнутая форма изокванты. Та же проблема представлена на рис. 68, но с точки зрения минимизации издержек, необходимых для достижения заданного объема продукции. В точке касания  $P$  достигается не минимум, а, скорее, максимум издержек при данном уровне производства. В этом случае минимум издержек достигается в точке  $N$ , что означало бы использование только одного фактора ( $F_1$ ). В связи с этим и в данном случае справедливы уже высказанные соображения.

Внимательно рассматривая два различных объяснения, основанных на выпуклости (обращенной к началу координат) изоквант, мы можем сделать следующее важное заключение: *существование действительного положения равновесия производителя, при котором достигается минимум издержек, необходимых для обеспечения какого-то определенного уровня производства, тесным образом связано с действием закона убывающей производительности факторов. Производитель может достигнуть устойчивого равновесия только тогда, когда предельные производительности факторов снижаются по мере увеличения размеров затрат этих факторов.*

## IV. ЕЩЕ РАЗ ОБ ИЗОКВАНТАХ

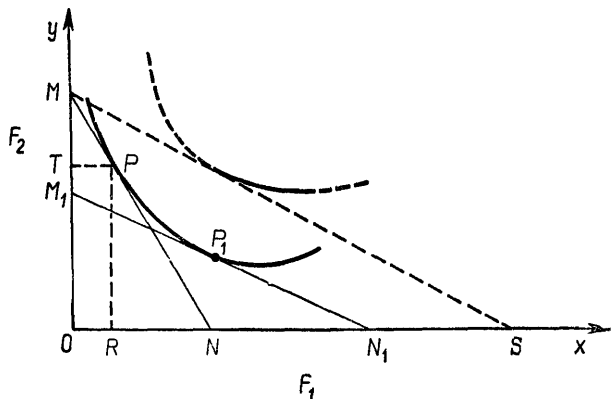
1. Эффект изменения цены одного фактора. 2. «Путь развития» и «экономия от масштаба» (постоянная). 3. Возрастающие и убывающие «производительности от масштаба» и «производительности затрат». 4. Новое рассмотрение проблемы предельной производительности переменного фактора

1. В предыдущей главе мы видели, каким образом определяется положение равновесия производителя, в котором он минимизирует издержки, необходимые для обеспечения производства какого-то определенного количества продукции. Для того чтобы определить такое положение, мы приняли в качестве заданных величин рыночные цены на факторы производства. Теперь нам следует рассмотреть, каков будет эффект изменения цены этих факторов. По всей вероятности, положение равновесия потребителя переместится в другую точку. Предположим, что цена на один из двух факторов снижается, в то время как цена другого фактора остается неизменной<sup>1</sup>.

Рассмотрим рис. 69. Вначале, исходя из заданных цен  $p_1$  и  $p_2$  факторов  $F_1$  и  $F_2$ , мы проводим изокосту  $NM$ , наклон которой измеряется соотношением<sup>2</sup>  $p_1/p_2$ . Теперь

<sup>1</sup> Положение будет аналогичным, если мы допустим, что изменяются цены обоих факторов, но в различных пропорциях. В самом деле, если цены факторов  $F_1$  и  $F_2$  снижаются, но, например, цена первого фактора падает относительно быстрее, то мы вполне можем распространить этот случай на случай, рассмотренный выше. Действительно, цена фактора  $F_1$  снизилась по сравнению с ценой фактора  $F_2$ .

<sup>2</sup> Наклон также измеряется соотношением  $OM/ON$ , т. е. соотношением между общими издержками по фактору  $F_2$  и общими издержками по фактору  $F_1$ . Таким образом, прибегая к аналогичному рассуждению при построении бюджетной прямой, мы определяем крайние точки изокосты, откладывая на осях максимальное количество двух факторов, которые производитель мог бы приобрести, затратив всю сумму средств, которой он располагает, на покупку либо одного, либо другого фактора. Если оптимальная комбинация —  $OT$  фактора  $F_2$  и  $OR$  фактора  $F_1$ , это будет означать, что производитель отказывается от покупки какого-то определенного количества  $MT$  фактора  $F_2$  для того, чтобы купить количество  $OR$  фактора  $F_1$ . В результате,  $MT \cdot p_2 = OR \cdot p_1$ , откуда  $\frac{MT}{OR} = \frac{p_1}{p_2}$ . Поскольку  $OR = PT$ ,  $\frac{MT}{OR}$  выражает наклон изокосты, так же как  $\frac{p_1}{p_2} \left( \frac{OM}{ON} = \frac{MT}{OR} = \frac{p_1}{p_2} \right)$ .



Р и с. 69

мы допустим, что цена фактора  $F_1$  снижается. Следовательно, должен уменьшиться и наклон изокосты. Как нам уже известно, это требует построения другой изокосты, которая выходит из точки  $M$  ( $p_2$  остается постоянной) и является касательной к расположенной выше изокванте (новой изокостой будет, например, пунктирная прямая  $MS$ ). В этом случае, так же как и при положении равновесия потребителя, мы должны будем определить, какими будут эффект дохода и эффект субституции. Однако, как мы уже говорили в предыдущей главе, при рассмотрении производства больший интерес представляет определение минимума издержек, необходимых для обеспечения определенного его уровня, чем установление максимума продукции, который может быть достигнут при определенных затратах на факторы производства.

В связи с этим мы построим другую изокосту  $N_1M_1$  (параллельную  $MS$ ), касательную к той изокванте, которую мы начали рассматривать до изменения цены на фактор производства. Поступая таким образом, мы, как уже известно, определяем только эффект субституции. Из-за выпуклости изокванты, обращенной к началу координат, и меньшего угла наклона прямой  $N_1M_1$  по сравнению с наклоном линии  $NM$  новая точка касания изокосты и изокванты ( $P_1$ ) оказывается смещенной вправо по отношению к первоначальной точке касания. В этом новом положении равновесия производитель осуществил



замещение фактора  $F_2$  фактором  $F_1$ , ставшим менее дорогим<sup>1</sup>.

В точке  $P_1$  предельная норма субституции факторов ниже, чем в точке  $P$ . Это очевидно, поскольку использованное количество фактора  $F_1$  увеличилось, а количество факторов  $F_2$  уменьшилось, в связи с чем предельная производительность первого фактора сократилась, а второго — повысилась.

Наконец, вспомним то, что уже говорилось выше<sup>2</sup>. Цена фактора измеряет его предельную производительность. Исходя из данной цены, производитель предъявляет спрос на фактор производства до тех пор, пока предельная производительность фактора будет оставаться выше, пусть даже в незначительной степени, чем рыночная цена этого фактора. Таким образом, очевидно, что вступает в силу закон убывающей предельной производительности, согласно которому при снижении цены фактора размеры затрат этого фактора и спроса на него увеличиваются. Именно это мы только что видели.

При снижении цены на фактор  $F_1$  происходит увеличение размеров затрат этого фактора. Фактор  $F_2$ , ставший относительно более дорогим, замещается каким-то определенным количеством другого фактора. Субституция осуществляется до тех пор, пока предельная производительность фактора  $F_2$  будет настолько выше предельной производительности фактора  $F_1$ , насколько его цена (постоянная) будет выше цены (сниженной) последнего фактора. Иными словами, субституция факторов будет продолжаться до тех пор, пока предельная норма субституции факторов не станет пропорциональной новому соотношению цен этих факторов.

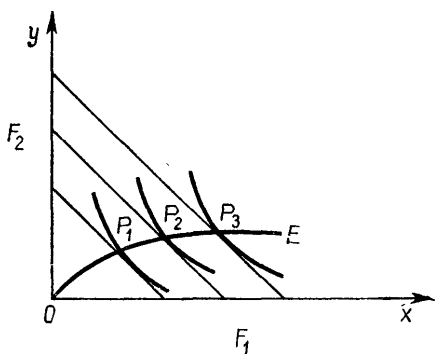
2. Теперь мы изменим гипотезу, принятую нами в предыдущем параграфе. Мы снова рассматриваем в качестве заданных величин цены на факторы производства, но предполагаем переменными размеры бюджета (прак-

---

<sup>1</sup> Снижение цены одного из факторов, помимо того, что оно вызывает замещение этим фактором другого, приводит также к сокращению общих издержек для данного количества продукта. Мы можем отразить эти издержки по фактору  $F_2$ , цена которого осталась неизменной. В этом случае при данном уровне производства производитель сберегает сумму, равную  $MM_1 \cdot p_2$ .

<sup>2</sup> Гл. II, § 6 второй части.

тически количество денег), которыми располагает производитель для организации производственного процесса. Речь идет, таким образом, о гипотезе, аналогичной той, которая была нами принята для построения линии «уровня жизни»<sup>1</sup>. Постепенно возрастающее количество денег, которыми располагает производитель для покупки все больших количеств факторов производства, вызывает необходимость построения целой серии изокост, каждая из которых представляет какой-то определенный уровень издержек на факторы производства.



Р и с. 70

Слева направо изокосты на рис. 70 показывают всевозрастающие уровни общих издержек. Такие изокосты параллельны между собой, поскольку цены факторов суть величины данные, а следовательно, и соотношения между ними являются постоянными. Каждая линия постоянных затрат является касательной к какой-то определенной изокванте. Как мы уже знаем, точка касания выражает оптимальную комбинацию факторов производства, т. е. такую комбинацию, которая позволяет обеспечить производство данного количества продукции (выраженного изоквантой) при минимальных издержках. При увеличении общих издержек на факторы производства, естественно, повышается и уровень производства, который может быть достигнут при максимальной эффективности производства, т. е. при минимуме издержек.

<sup>1</sup> См. первую часть данного приложения.

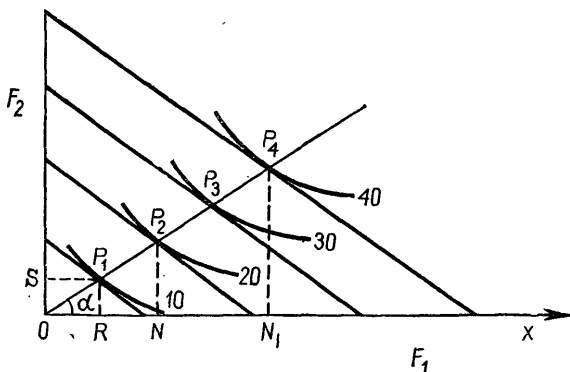
Точки  $P_1$ ,  $P_2$  и  $P_3$  обозначают всевозрастающие уровни производства при минимуме издержек. Разумеется, это лишь некоторые из бесконечного числа точек, которые могли бы показать уровни издержек на факторы производства, если мы допускаем непрерывное увеличение этих издержек в бесконечно малых размерах. Следовательно, мы можем соединить все эти точки непрерывной линией ( $OE$  на рисунке). Эта линия называется *путем развития*, потому что она показывает, в каком направлении производитель будет расширять производство благ, когда в его распоряжении имеется возрастающее количество средств (денег) для использования их в указанных выше целях.

На приведенном рисунке путь развития есть кривая с вогнутостью, обращенной книзу. В подобном случае с увеличением выпуска продукции затраты фактора  $F_1$  растут быстрее, чем затраты фактора  $F_2$ . Поэтому при последовательных производственных комбинациях удельный вес затрат фактора  $F_1$  в общих издержках производства постоянно возрастает. Когда же кривая имеет вогнутость, обращенную кверху, происходит обратное. Конфигурация кривой пути развития зависит, разумеется, от формы, какую принимают кривые равного продукта, а также от цен на факторы производства, соотношение между которыми показывает нам наклон изокост. Следовательно, возможны различные гипотезы о действительной конфигурации линии пути развития. Она может быть кривой, как мы только что сказали, но может быть также и лучом, выходящим из начала координат<sup>1</sup>.

Рассмотрим более внимательно этот последний случай, используя график, изображенный на рис. 71.

Путь развития представлен в данном случае лучом, имеющим наклон (к оси абсцисс), который измеряется, как мы знаем, тангенсом угла  $\alpha$ . Но  $\operatorname{tg} \alpha = \frac{OR}{OS}$ , поскольку  $OS = P_1R$ . Очевидно,  $OS$  и  $OR$  представляют затраты факторов  $F_2$  и  $F_1$ , которые комбинированы в точке ми-

<sup>1</sup> См.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 288 и сл.; V. Maggama, *Consumo e produzione*, pp. 133 и сл.; A. Graziani, *Teoria economica*, pp. 141 и сл. По проблемам «пути развития» и различных видов производительностей (возрастающих, убывающих, постоянных) см.: У. Баумоль, *Экономическая теория и исследование операций*, стр. 209—212.



Р и с. 71

нимума издержек  $P_1$ . Наклон линии пути развития измеряется соотношением затрат факторов, из которых состоит оптимальная производственная комбинация. Такое соотношение всегда будет постоянным, если следовать вдоль пути развития, в случае если последний изображается лучом. В этом случае можно говорить о расширении масштаба производства; по мере его расширения затраты факторов растут в равных пропорциях, в связи с чем соотношение между количествами этих факторов всегда постоянное.

В приведенном нами графике также имеется некая другая особенность, а именно: неизменным остается расстояние между изоквантами, каждая из которых по отношению к предыдущей обозначает равное приращение продукта. Таким образом, каждому данному приращению затрат факторов соответствует пропорциональное увеличение выпуска продукции. При удвоении затрат факторов удваивается также и количество производимого продукта; если первое утраивается, также утраивается и второе и т. д. В таких случаях можно говорить о постоянной *производительности от масштаба* (или *экономии от масштаба*)<sup>1</sup>.

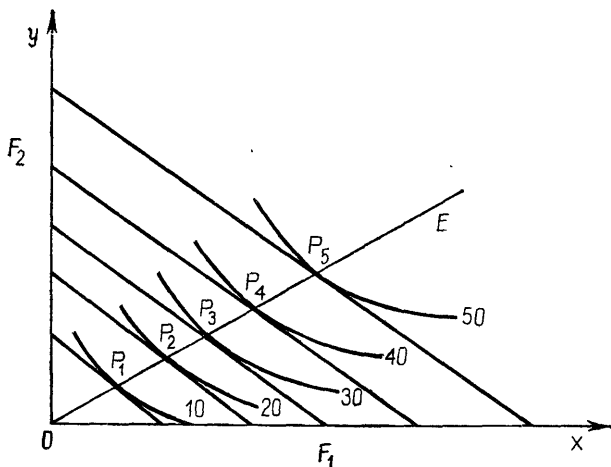
<sup>1</sup> В случае постоянной экономии от масштаба производственная функция является однородной функцией первой степени. О функции говорят как об однородной функции степени  $h$ , когда, при

Только что сделанный вывод мы можем изобразить графически. При постоянных расстояниях между изоквантами величина отрезка  $OP_4$  вдвое больше величины отрезка  $OP_2$ , изображая таким образом удвоение продукции, представленной четвертой изоквантой по сравнению с продукцией, представленной второй изоквантой.

Рассмотрим треугольники  $ONP_2$  и  $ON_1P_4$ . Эти треугольники подобны, и величины их сторон пропорциональны.

Следовательно, мы можем написать  $\frac{OP_4}{OP_2} = \frac{ON_1}{ON} = \frac{N_1P_4}{NP_2}$ . Нам уже известно, что  $OP_4/OP_2 = 2$ ; таким же будет соотношение и  $ON_1/ON$  и  $N_4P_4/NP_2$ ; но  $ON_1/ON$  есть соотношение между затратами фактора  $F_1$  при уровне производства, равном 40, и затратами этого фактора

умножении коэффициентов независимых переменных на какое-то определенное число  $a$ , функция умножается на  $a^h$ . В случае если  $h=1$ , функция будет первой степени (или линейной, так как представлена прямой). В итоге, если производственная функция — однородная первой степени, она представлена некоторым лучом, выходящим из начала координат; кроме того, когда использованное количество всех факторов производства умножается на какое-то определенное число, то на это же число умножается и количество произведенного продукта. Именно это и является случаем постоянных производительностей от масштаба. Если же последние были бы возрастающими, то производственная функция была бы однородной, но степени выше 1 ( $h > 1$ ); обратное имело бы место в случае убывающих производительностей от масштаба. Разумеется, не следует смешивать производственную функцию с линией пути развития. Первая есть прямая линия только тогда, когда производительности от масштаба постоянны; в двух других случаях функция представлена кривой. Это было бы лучше видно на трехмерном графике, т. е. графике холма производства. Здесь производственная функция была бы представлена кривой, выгнутой вверх (т. е. с выпуклостью, обращенной к плоскости, ограниченной двумя горизонтальными осями), в случае возрастающей экономии от масштаба, либо кривой с выпуклостью, обращенной книзу в случае, когда последние — убывающие. Путь развития, напротив, может быть прямой линией во всех случаях (т. е. при производительностях постоянных, возрастающих и убывающих). В данном случае мы как бы смотрим на производственную функцию сверху. Точнее говоря, путь развития есть проекция производственной функции на горизонтальную плоскость трехмерного графика. Вполне понятно, что проекцией кривой может быть также и прямая линия. Только в этом последнем случае, как мы это увидим несколько позже, можно говорить о производительностях от масштаба, расположенных вдоль линии пути развития.



при уровне производства, равном 20. То же самое можно сказать и о соотношении  $N_1 P_4 / N P_2$  применительно к фактору  $F_2$ .

Из чего следует: увеличение в два раза выпуска продукции достигается посредством увеличения в два раза обоих факторов<sup>1</sup>. Именно это и требовалось доказать.

3. Рассмотрим теперь рис. 72.

Расстояние между изоквантами, отражающее постоянные приращения уровней производства, вначале сокращается (до точки  $P_3$ ) с тем, чтобы затем вновь начать увеличиваться. Таким образом, вначале производительность возрастает, в дальнейшем она начинает убывать. Соотношение между относительным изменением выпуска продукции и относительным изменением затрат факторов теперь не равно единице, как это было в предыдущем случае, однако это соотношение больше единицы только до точки  $P_3$  и меньше единицы после этой точки. Другими словами, выпуск изменяется быстрее или медленнее затрат. Однако и в этом случае также речь идет о произ-

<sup>1</sup> Cm.: V. Marrama, *Consumo e produzione*, pp. 133—134.

водительности от масштаба (возрастающей или убывающей в зависимости от того, какой случай имеет место), поскольку затраты отдельных факторов изменяются в одинаковых пропорциях, в связи с чем при их последовательных оптимальных комбинациях все время сохраняется удельный вес каждого. И действительно, в этом случае путь развития выражается прямой линией. Когда же эта линия выгнута вверх или вниз, то мы не можем больше говорить о производительности от масштаба. В подобном случае, как мы уже знаем, расширение производства влечет за собой увеличение затрат одного или некоторых факторов, более быстрое по сравнению с увеличением затрат других факторов. Поэтому вдоль линии пути развития изменяются и пропорции, в которых различные факторы используются в производстве. В связи с этим в таком случае речь уже не идет о масштабе производства, а говорится об общей сумме средств (обычно в денежном выражении), затраченных на приобретение совокупности всех факторов, необходимых для обеспечения постепенно возрастающих уровней производства. В таком случае мы будем говорить о *производительности расходов*, которая может быть возрастающей, убывающей или постоянной в зависимости от того, каким образом соответственно увеличивается количество произведенной продукции — быстрее, медленнее, с той же скоростью по сравнению с общими расходами на факторы производства.

Не следует смешивать понятия экономии (или производительности) от масштаба с производительностью расходов, так как речь идет о совершенно разных, хотя и связанных между собой проблемах.

4. С помощью изоквант мы хотим вновь рассмотреть проблему предельной производительности переменного фактора, оставляя постоянными затраты всех остальных факторов производства. В этой связи мы будем говорить о предельной производительности в физическом выражении. Выводы, которые мы сделаем, будут, однако, относиться и к предельной производительности в денежном выражении при условии, если предполагается, что цена на благо будет постоянной для любого уровня производства данного блага, выпускаемого одним производителем (в соответствии с гипотезой совершенной кон-

курении). Обратимся в связи с этим к графику на рис. 73<sup>1</sup>.

На этом графике на равном расстоянии одна от другой расположены различные изокванты, каждая из которых по отношению к предыдущей представляет одинаковый прирост производства, при этом путь развития выражен прямой линией. Как нам уже известно, в этом случае мы имеем дело с постоянной производительностью

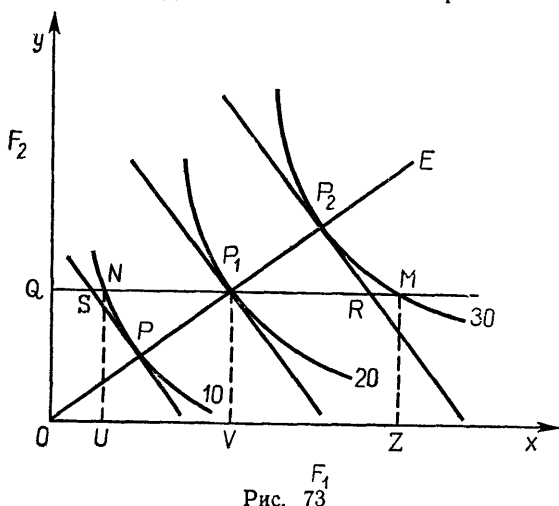


Рис. 73

стью от масштаба. Теперь предположим, что  $F_2$  — постоянный фактор, используемый всегда в одном и том же количестве  $OQ$ , тогда как затраты фактора  $F_1$  меняются. Когда количество произведенного продукта составляет 10, 20, 30, то соответственно используется количество  $OU$ ,  $OV$ ,  $OZ$  фактора  $F_1$ .

Проведем касательные в точках  $P$ ,  $P_1$  и  $P_2$ , которые, очевидно, перпендикулярны к линии пути развития и пересекают луч  $y = Q$  (выражающий неизменность затрат фактора  $F_2$  при изменении выпуска продукции)<sup>2</sup> в

<sup>1</sup> См.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, p. 238.

<sup>2</sup> Мы хотим напомнить, что луч  $y = Q$  на трехмерном графике (рис. 62) холма производства был бы представлен одной из линий, которые начинаются от оси ординат ( $Bb$ ,  $B_1b_1$  и т. д.). Это означает, что  $y = Q$  есть проекция на горизонтальную плоскость  $xu$  одной из вышеупомянутых линий.



точках  $S$ ,  $P_1$  и  $R$ . Из данного геометрического построения, очевидно, вытекает, что  $SP_1 = P_1R^1$ , но  $SP_1 > NP_1$ ;  $P_1R < P_1M$ ; следовательно,  $P_1M > NP_1$ .

Учитывая, что  $NP_1 = UV$  и  $P_1M = VZ$ , мы можем сказать, что  $VZ < UV$ . Но  $UV$  есть приращение затрат переменного фактора, необходимое для увеличения выпуска продукции с 10 до 20, и  $VZ$  — приращение того же фактора, необходимое для расширения производства с 20 до 30. Таким образом, мы можем сделать вывод, что, для того чтобы обеспечить равное приращение выпуска продукции по мере постепенного повышения уровней производства, требуются постоянно возрастающие приращения затрат переменного фактора.

Очевидно, мы оказываемся в условиях убывающей предельной производительности этого фактора. В случае убывающей предельной производительности от масштаба (изокванты, представляющие одинаковые приращения производимого продукта, располагаются на все большем расстоянии друг от друга) предельная производительность переменного фактора при неизменности затрат другого фактора была бы в большей степени убывающей. Только в случае возрастающей производительности от масштаба может иметь место возрастающая (или постоянная) предельная производительность переменного фактора.

Подобная аргументация, хотя и более сложная, могла бы быть приведена и в отношении возрастающей, постоянной или убывающей производительности расходов (когда путь развития не изображается прямой линией).

Мы полагаем, что в достаточной степени рассмотрели зависимости, а также четко определили различия, существующие между проблемой производительности от масштаба и проблемой предельной производительности (отдачи) переменного фактора, который в возрастающих количествах комбинируется с одним или несколькими постоянными факторами.

---

<sup>1</sup> Если мы рассмотрим треугольники  $SPP_1$  и  $P_1P_2R$ , мы видим, что  $PP_1 = P_1P_2$  по своему построению, исходя из гипотезы постоянных производительностей от масштаба;  $\angle SPP_1 = \angle P_1P_2R$ , поскольку речь идет о прямых углах;  $\angle SP_1P = \angle P_2P_1R$ . При одной равной стороне и двух равных смежных углах треугольники равны между собой, и, следовательно,  $SP_1 = P_1R$ .

## V. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ С ПОСТОЯННЫМИ КОЭФФИЦИЕНТАМИ<sup>1</sup>

1. Постоянные производственные коэффициенты и возможность использования различных видов производственной технологии. 2. Комбинация производственной технологии и ломаная изокванта. 3. Предельная норма субституции в случае ломаной изокванты. 4. Некоторые особенности ломаной изокванты. 5. Положение равновесия производителя в случае ломаной изокванты. Дополнение

1. В предыдущих главах мы говорили о производственной функции, отражающей возможности бесконечного множества комбинации факторов для достижения определенного уровня производства. Именно в силу этих причин рассмотренные нами изокванты имели форму кривых. Выбор одной из бесконечного числа комбинаций факторов представлял собой чисто экономическую проблему (т. е. минимизацию издержек или максимизацию выпуска продукции). Поскольку каждой комбинации факторов соответствует какая-то определенная производственная технология, то мы можем констатировать, что изогнутая изокванта показывает возможности выбора одной из бесконечного числа альтернативных технологий. Однако в реальной действительности этого не происходит. Для производства какого-то определенного блага существует одна технология или, что более вероятно, ограниченное число ее видов. В данной главе мы рассмотрим проблемы, вытекающие из такого подхода к производству, который в наибольшей степени отражает реально существующее положение в экономике.

---

<sup>1</sup> Что касается аргументов, приведенных в данной главе, мы приняли во внимание прежде всего работы: А. Graziani, *Teoria economica*, pp. 130—139, 146—147, и V. Maggala, *Consumo e produzione*, pp. 185—190.

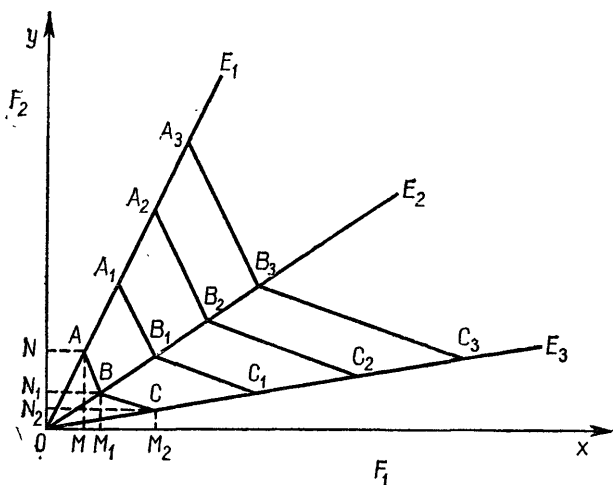
Кроме того, см.: Р. Дж. Аллен, *Математическая экономия*, где идет речь о производственной функции и, в частности, рассматривается функция с постоянными коэффициентами; У. Баумоль, *Экономическая теория и исследование операций*; W. Fellner, *Modern Economic Analysis*, McGraw-Hill, pp. 272—274; P. A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, pp. 70 и сл.

Прежде всего необходимо проанализировать проблему и уточнить, какие именно ее аспекты мы хотим рассмотреть.

Каждой из имеющихся производственных технологий соответствует какая-то определенная комбинация факторов для обеспечения данного уровня производства. Такая комбинация заключается в установлении определенной пропорции, в которой должны использоваться факторы производства, при этом такая пропорция остается неизменной для любого уровня производства. Это означает, что различные пути развития, соответствующие альтернативным производственным технологиям, представлены прямыми линиями.

Во-вторых, мы исходим из фиксированных производственно-технических коэффициентов. Обозначая через  $P$  количество продукта, произведенного при использовании какого-то определенного количества  $F_i$  фактора  $i$ , заключаем, что технический производственный коэффициент для данного фактора будет равен  $P/F_i$ . Тем самым мы допускаем, что величины коэффициентов для различных факторов являются постоянными при любом уровне производства  $P$ . Это означает, что каждое определенное изменение объема произведенной продукции сопровождается таким же изменением использованного количества каждого фактора производства. Как мы уже знаем, в подобном случае мы встречаемся с постоянной производительностью от масштаба.

График, изображенный на рис. 74, иллюстрирует только что рассмотренный нами случай. Допустим, что для производства какого-то определенного блага существуют только три вида производственной технологии. Если будет применена первая технология, то какое-то заданное количество продукта можно получить при использовании фактора  $F_1$  в количестве  $OM$  и фактора  $F_2$  в количестве  $ON$ . В случае применения второй технологии потребуется  $OM_1$  фактора  $F_1$  и  $ON_1$  фактора  $F_2$ . При использовании третьего вида технологии будет необходимо  $OM_2$  фактора  $F_1$  и  $ON_2$  фактора  $F_2$ . Таким образом, в случае применения последовательно первой, второй или третьей технологии соответственно удваивается, утраивается и т. д. объем выпускаемой продукции при увеличении вдвое, втрое и т. д. затрат каждого фактора. Пути развития на базе применения первой,



Р и с. 74

второй и третьей технологии будут соответственно  $OE_1$ ,  $OE_2$  и  $OE_3$ .

Если намеченный выпуск продукции осуществлен в полном объеме за счет применения той или иной из возможных технологий, то для каждого данного уровня производства на плоскости, ограниченной двумя положительно направленными осями, мы определим лишь точки, каждая из которых показывает комбинацию факторов, характерную для какой-то определенной производственной технологии (например,  $A$ ,  $B$  и  $C$  или  $A_1$ ,  $B_1$ ,  $C_1$  и т. д.). Если же мы введем еще зависимость между выпуском продукции и размером затрат факторов производства (все время при условии применения той или иной из возможных технологий), то мы получим лучи, выходящие из начала координат (а именно пути развития), каждый из которых отражает возрастание уровней производства с постоянными техническими производственными коэффициентами. Это означает, что, применяя определенную технологию, мы достигли расширения производства при пропорциональном увеличении затрат факторов. Таким образом, последовательные эффективные комбинации будут состоять из возрастающих количеств самих факторов, но пропорции, указывающие затраты этих факторов, останутся неизменными.

2. Однако какое-то определенное благо может быть произведено и путем сочетания нескольких производственных технологий. Иными словами, намеченный объем продукции может быть получен частично за счет использования какой-то одной производственной технологии и частично благодаря применению другой технологии. Если мы обратимся к рис. 74, то увидим, что уровень производства, представленный точками  $A$ ,  $B$  и  $C$ , может быть достигнут за счет совместного применения первой и второй или второй и третьей технологий. Это в равной мере относится и к уровню производства, обозначенному точками  $A_1$ ,  $B_1$ ,  $C_1$  и т. д.

Мы соединяем эти точки отрезками прямых линий:  $AB$  и  $BC$  для первого производственного уровня,  $A_1B_1$  и  $B_1C_1$  для второго и т. д. Для каждого производственного уровня, таким образом, мы получаем ломаную линию, все точки которой представляют бесконечное число комбинаций факторов производства, позволяющих достичь требуемого объема продукции<sup>1</sup>. Ломаные линии, очевидно, представляют собой изокванты, конфигурация которых непосредственно вытекает из гипотезы, положенной в основу нашего анализа, т. е. гипотезы о наличии ограниченного числа возможных технологий, которые могут быть применены для данных производственных целей.

Следует иметь в виду, что в случае кривой равного продукта (рассмотренной в предыдущих главах) бесконечное множество комбинаций факторов объяснялось существованием неограниченного числа возможных технологий. В связи с этим выпуск продукции обеспечивался с помощью применения только одной производственной технологии. В случае же ломаной изокванты комбинация факторов в изменяющихся пропорциях увязывается с возможностью совместного применения двух технологий. Только в точках — вершинах углов — производство может быть осуществлено при одной технологии, и тогда пропорции, в которых комбинируются факторы, будут постоянными для любого уровня производства. Все остальные точки ломаной изокванты представляют собой комбинации факторов, основанные на комбинациях с двумя технологиями.

---

<sup>1</sup> Доказательство см. в дополнении к данной главе.

3. Учитывая соображения, изложенные в предыдущем параграфе, очевидно, что для случаев ломаных изоквант также можно говорить о субституции факторов, а следовательно, и о предельной норме субституции, имеющей здесь то же значение, что и при рассмотрении выгнутой изокванты, и измеряемой аналогичным образом. Как нам уже известно, указанная норма измеряет наклон линии постоянного продукта. Когда такая линия ломаная, то предельная норма субституции факторов, очевидно, будет снижаться неравномерно (скачками) вправо, но остается постоянной вдоль прямолинейных отрезков. На изогнутой изокванте каждая субституция между факторами заключалась в замене одной производственной технологии на другую. На ломаной же изокванте субституция факторов (при постоянной предельной норме) связана с изменением комбинации двух различных технологий, то есть с уменьшением количества блага, произведенного за счет одной технологии, и увеличением количества, произведенного с помощью другой технологии.

В итоге предельная норма субституции будет постоянной, когда изменяется только степень (уровень) использования каждой из двух технологий, совместно применяемых для производства блага (т. е. уровни интенсивности применения двух технологий, очевидно, изменяются в противоположных направлениях). В точках, являющихся вершинами углов изокванты, в которых благо производится с применением только одного вида производственной технологии, субституция факторов может осуществляться только при условии использования также какой-то другой технологии. В этом случае предельная норма субституции изменяется на какую-то конечную величину (вот почему мы говорим, что она изменяется «скачками»).

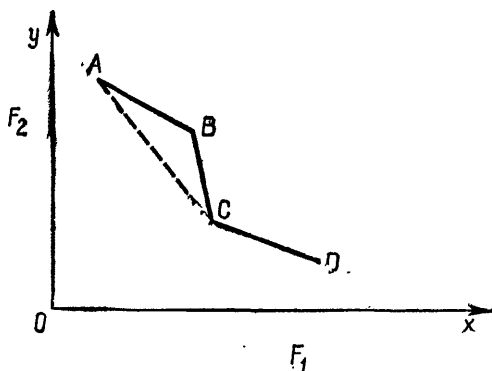
4. Ломаная изокванта также имеет выпуклость (излом), обращенную в сторону начала координат<sup>1</sup>. Нетрудно доказать, что эта особенность должна всегда иметь место. Обратимся к рис. 75, где изображена изо-

---

<sup>1</sup> Кроме приведенной в тексте работы А. Грациани, см.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций.

кванта, которая в одной своей части имеет выпуклость, обращенную вверх.

Точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$ ,  $D$  указывают на четыре вида производственной технологии (четыре комбинации факторов), с помощью которых можно достигнуть данного уровня производства. Отрезки  $AB$ ,  $BC$  и  $CD$  показывают возможность комбинирования двух рядом стоящих (смежных) технологий попарно для обеспечения выпуска продукции все время в заданном количестве. Однако вполне понятно, что можно комбинировать также и пер-



Р и с. 75

вую с третьей технологии (пунктирная линия  $AC$ ). При такой комбинации можно произвести данное количество блага при менее интенсивном использовании обоих факторов по сравнению с использованием, необходимым в случае совместного применения первой и второй технологии ( $AB$ ) или второй и третьей технологии ( $BC$ ). Понятно, что последние две комбинации технологий будут совершенно неэффективны, поэтому эти комбинации не принимаются во внимание. Следовательно, та часть изокванты, которая имеет выпуклость, обращенную вверх, не представляет больше никакого интереса и рассматривается изокванта, принимающая свою нормальную конфигурацию (ломаная  $ACD$ ). Только что сказанное нами необходимо также для объяснения причин, по которым все время осуществляются комбинации

двух смежных технологий, тогда как любая другая комбинация несмежных технологий является неэффективной<sup>1</sup>.

Рассмотрим рис. 76.

Можно предположить комбинацию двух несмежных технологий, например первой и третьей (пунктирная линия  $AC$ ) или второй и четвертой (пунктирная линия  $BD$ ). Такие комбинации, однако, являются совершенно неэффективными. Линия  $AC$  показывает, что при том же

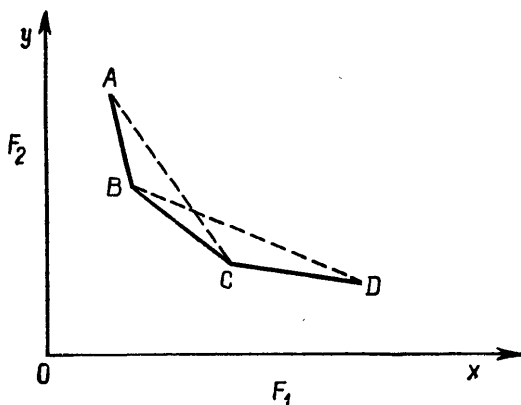


Рис. 76

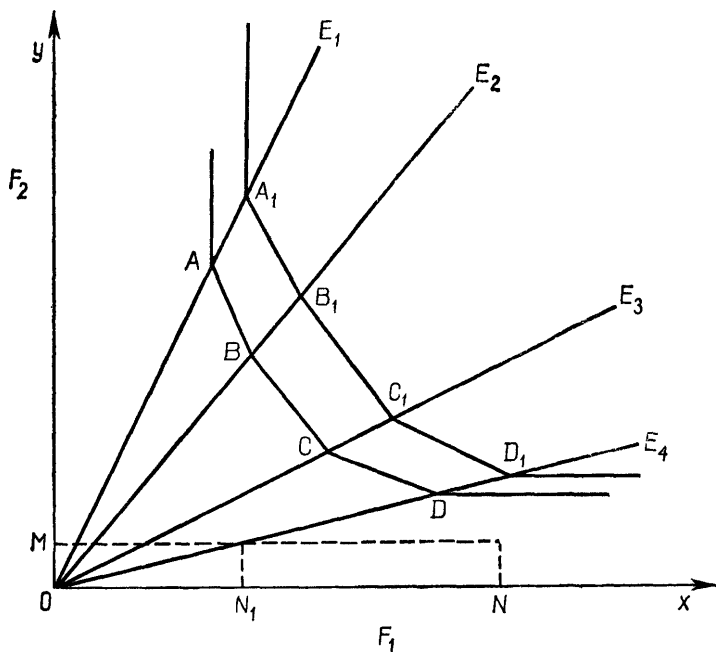
уровне производства требуется большее использование обоих факторов по сравнению с использованием, которое показывает линия  $AB$  (комбинация первой и второй технологий) или линия  $BC$  (комбинация второй и третьей технологий). То же самое следует сказать и о  $BD$  в сравнении с  $BC$  или  $CD$ .

Наконец, мы хотим напомнить, что в случае ломаной изокванты также существует зона субституции факторов и некая совершенно непродуктивная зона излишка.

Рассмотрим график на рис. 77. Как очевидно, зоной субституции факторов будет  $ABCD$  для первого уровня производства и  $A_1B_1C_1D_1$  — для второго. Линии путей развития, соответствующих различным возможным технологиям, образуют конус развития, внутри которого

<sup>1</sup> См.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций.





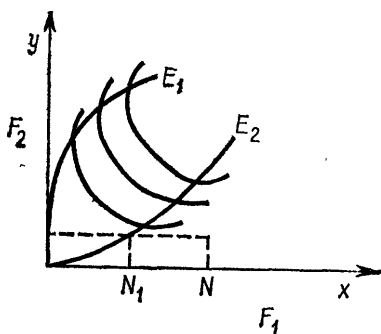
Р и с. 77

может осуществляться субституция факторов (разумеется, через посредство различных технологических комбинаций).

Влево от линии  $OE_1$  находится зона излишка фактора  $F_2$ , вправо от линии  $OE_4$  располагается зона излишка фактора  $F_1$ . Мы принимаем для примера гипотезу, согласно которой на рынке предлагается общее количество  $ON$  фактора  $F_1$  и  $OM$  фактора  $F_2$ . Очевидно, что только лишь какая-то часть первого фактора может быть использована для эффективной комбинации со вторым фактором. В самом деле, даже если для производства блага выбрать комбинацию, по которой используется только четвертая технология — это наилучшее решение с точки зрения использования фактора  $F_1$ , — то и в этом случае имеется возможность эффективно сочетать с фактором  $F_2$  только количество  $ON_1$  фактора  $F_1$ .

Количество же  $N_1N$  последнего фактора остается, таким образом, совершенно неиспользованным<sup>1</sup>.

5. Теперь можно привести некоторые соображения, связанные с проблемой равновесия производителя применительно к производственной функции, позволяющей принять какое-то ограниченное число альтернативных технологических решений. Нам требуется определить оптимальную комбинацию факторов производства. Имея



Р и с. 78

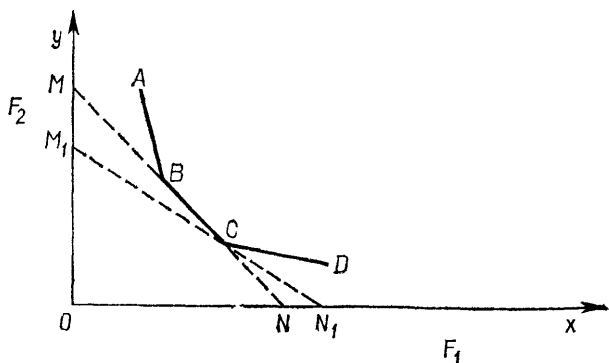
заданные цены на факторы производства, можно и в этом случае построить целый ряд изокост, значение которых нам уже известно.

Оптимальная комбинация факторов определяется, как обычно, точкой касания одной из изокост с изоквантой; в этой точке, как мы теперь знаем, находится минимум издержек для данного уровня производства. Однако

<sup>1</sup> Понятно, что это может иметь место и при изогнутых изоквантах и не только в случаях, когда производственная функция допускает ограниченное число производственных технологий. Действительно, в первом случае также можно определить зону субституции, ограниченную двумя направляющими линиями развития  $OE_1$  и  $OE_2$ , которые соединяют все крайние точки зоны субституций различных изогнутых изоквант. Если факторы  $F_1$  и  $F_2$  имеются в равных количествах соответственно  $ON$  и  $OM$ , то в этом случае использовать полностью первый фактор не представляется возможным. И здесь также какое-то определенное количество этого фактора ( $N_1N$ ) останется неиспользованным, по крайней мере до тех пор, пока не будут выбраны эффективные комбинации факторов (см. рис. 78).

в связи с тем, что изокванта является ломаной прямой, возникают особые проблемы. Рассмотрим рис. 79.

На графике показаны две изокосты (которые предполагают два различных соотношения между ценами благ). Прямая  $MN$  есть касательная к изокванте на всем протяжении ее отрезка, в то время как прямая  $M_1N_1$  касается лишь вершины одного угла изокванты и, следовательно, только в одной точке данной линии по-



Р и с. 79

стоянного продукта. В первом случае решение о равновесии неопределенно, ибо имеется целый ряд возможных оптимальных комбинаций факторов, которые, как мы уже говорили, предполагают неограниченное число возможных комбинаций двух производственных технологий при различной степени интенсивности их использования. Во втором же случае решение равновесия является вполне определенным и соответствует только одной оптимальной комбинации факторов и использованию лишь одной производственной технологии (на рисунке — третьей технологии).

Имеется еще одно интересное соображение. Когда изокоста является касательной к изокванте в вершине угла последней, то выбранная производственная технология (комбинация факторов) не отбрасывается даже в том случае, если происходят существенные изменения в соотношении между ценами факторов. Действительно, представим себе, что мы поворачиваем прямую  $M_1N_1$

вокруг точки вращения  $C$ ; в этом случае каждый новый наклон и означает как раз, что цены факторов изменяются и, следовательно, изменяется соотношение между этими ценами.

Итак, нетрудно догадаться, что — до тех пор пока наклон линии равных издержек не окажется равным наклону отрезка изокванты  $BC$  или наклону ее отрезка  $CD$  — точкой касания будет все время  $C$  и оптимальное решение будет всегда сводиться к использованию третьей производственной технологии. Таким образом, изменение относительных цен на факторы не вызывает никакого эффекта субституции самих факторов. Положение равновесия здесь характеризуется заметной стабильностью. Когда же линия равных издержек и ломаная изокванта касаются друг друга на протяжении целого отрезка, то малейшее изменение цен факторов приводит к тому, что одна из двух используемых совместно технологий отбрасывается и осуществляется относительно небольшая субституция одного фактора на другой.

Поскольку из всех возможных наклонов изокосты (т. е. из всех возможных соотношений цен факторов) только ограниченное их число может привести к касанию этой линии к отрезку изокванты, то очевидно, что угловое решение будет наиболее вероятным, со всеми последствиями (см. выше), вытекающими из такого решения.

Как мы помним, в случае, когда изокванта была кривой, проблема равновесия рассматривалась совершенно под другим углом зрения; каждое, даже небольшое изменение цен факторов приводило к немедленной субституции самих факторов (измеряемой предельной нормой субституции, величина которой непрерывно снижалась вправо) и вызывало отказ от одной технологии в пользу другой.

#### *Дополнение.*

Как мы видели выше, в тех случаях, когда для использования имеется ограниченное число альтернативных технологий, комбинации факторов, характеризующих эти технологии, представлены — для любого заданного уровня производства — точками, расположенными на плоскости, ограниченной положительно направлен-

ными осями координат. Мы говорили, что, соединяя отрезком прямой две точки, соответствующие двум рядом стоящим (смежным) технологиям, мы получаем графическое изображение всех комбинаций факторов, вытекающих из комбинаций между технологиями, в зависимости от различной степени их использования.

Теперь мы намерены доказать это утверждение. В этих целях мы используем график, изображенный на рис. 80, на котором мы показываем только два вида технологий, используемых в производстве блага.

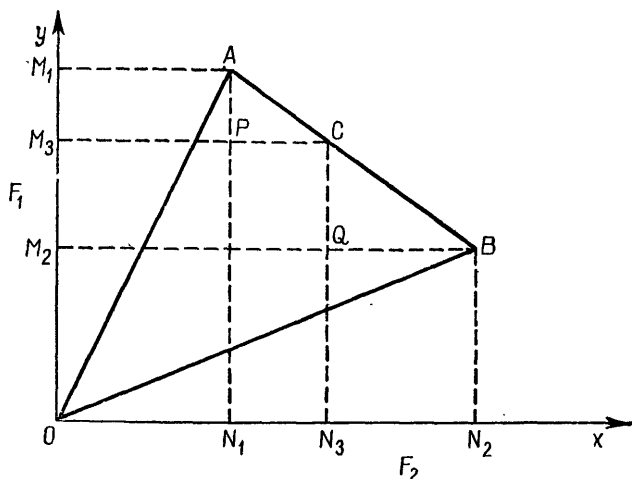


Рис. 80

Для простоты изложения мы будем оперировать уровнем производства единицы продукции. Две технологии обозначены точками  $A$  и  $B$ . С помощью комбинаций  $OM_1$  фактора  $F_2$  и  $ON_2$  фактора  $F_1$  или комбинации  $OM_2$  фактора  $F_2$  и  $ON_2$  фактора  $F_1$  можно обеспечить производство одной единицы блага. Предположим теперь, что мы поставили себе задачу произвести эту единицу блага частично за счет первой и частично за счет второй технологии.

Обозначим через  $K_1$  уровень (степень) использования первой технологии и через  $K_2$  — второй. Очевидно,

что  $K_1 + K_2 = 1$ , поскольку речь идет все время об уровне производства единицы продукции.

Допустим, что точка  $C$  — при комбинации  $OM_3$  фактора  $F_2$  и  $ON_3$  фактора  $F_1$  — отражает новую ситуацию, в которой производство одной единицы блага достигается с помощью комбинации двух технологий (часть единицы —  $K_1$  — произведена за счет первой технологии и часть —  $K_2$  — за счет второй). Очевидно, что общее количество  $OM_3$  фактора  $F_2$  частично используется в первом производственном процессе и частично — во втором. То же самое предполагается и для количества  $ON_3$  фактора  $F_1$ . В этом случае мы можем написать:

$$OM_3 = K_1 \cdot OM_1 + K_2 \cdot OM_2,$$

$$ON_3 = K_1 \cdot ON_1 + K_2 \cdot ON_2.$$

Теперь мы хотим доказать, что точка  $C$  расположена на отрезке  $AB$ . Для этого достаточно доказать, что отрезки  $AC$  и  $CB$  имеют один и тот же наклон, т. е. что

$$\operatorname{tg} ACP = \operatorname{tg} CBQ;$$

$$\operatorname{tg} ACP = \frac{AP}{CP} = \frac{OM_1 - OM_3}{ON_3 - ON_1};$$

$$\operatorname{tg} CBQ = \frac{CQ}{BQ} = \frac{OM_3 - OM_2}{ON_2 - ON_3}.$$

Следовательно, мы можем вывести:

$$\frac{OM_1 - OM_3}{ON_3 - ON_1} = \frac{OM_3 - OM_2}{ON_2 - ON_3},$$

$$(OM_1 - OM_3)(ON_2 - ON_3) = (OM_3 - OM_2)(ON_3 - ON_1),$$

$$OM_1ON_2 + OM_3ON_3 - OM_3ON_2 - OM_1ON_3 = OM_3ON_3 -$$

$$- OM_3ON_1 - OM_2ON_3 + OM_3ON_1;$$

преобразовывая и приводя подобные члены, получаем

$$OM_1ON_2 - OM_1ON_3 - OM_3OM_2 + OM_3ON_1 + OM_2ON_3 -$$

$$- OM_2ON_1 = 0;$$

помня, чему равны  $OM_3$   $ON_3$ , выводим

$$OM_1ON_2 - OM_1(K_1ON_1 + K_2ON_2) - ON_2(K_1OM_1 +$$

$$+ K_2OM_2) + ON_1(K_1OM_1 + K_2OM_2) + OM_2(K_1ON_1 +$$

$$K_2ON_2) - OM_2ON_1 = 0;$$

$$OM_1ON_2 - K_1OM_1ON_1 - K_2OM_1ON_2 - K_1OM_1ON_2 -$$

$$- K_2OM_2ON_2 + K_1OM_1ON_1 + K_2OM_2ON_1 + K_1OM_2ON_1 +$$

$$+ K_2OM_2ON_2 - OM_2ON_1 = 0;$$

мы можем объединить некоторые члены, и тогда

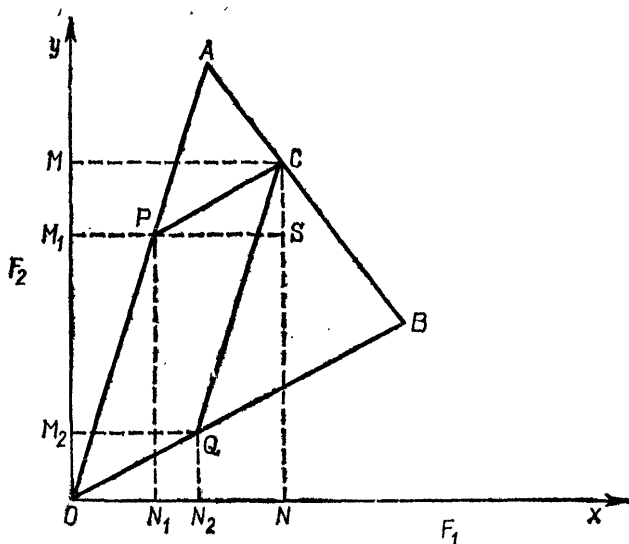
$$OM_1ON_2 - (K_1 + K_2)OM_1ON_2 + (K_1 + K_2)OM_2ON_1 -$$

$$-OM_2ON_1 - K_2OM_2ON_2 + K_2OM_2ON_2 - K_1OM_1ON_1 + K_1OM_1ON_1 = 0;$$

приводя подобные члены с обратными знаками и помня, что  $K_1 + K_2 = 1$ , получаем

$$OM_1ON_2 - OM_1ON_2 + OM_2ON_1 - OM_2ON_1 = 0.$$

Тем самым доказано, что действительно  $\operatorname{tg} ACP = \operatorname{tg} CBQ$  и что в результате  $C$  находится на одной прямой с  $A$  и  $B$ . Следовательно, очевидно, что в точке  $C$



Р и с. 81

процесс производства одной единицы блага есть линейная комбинация двух производственных процессов в точках  $A$  и  $B$ , обозначающих использование различных производственных технологий.

Определив общее количество двух факторов, которые используются при совместном применении двух производственных технологий, можно установить степень использования каждой из них.

Рассмотрим график на рис. 81. Точка  $C$ , как мы уже знаем, показывает достижение какого-то определенного уровня производства при совместном использовании

двух производственных технологий, представленных точками  $A$  и  $B$ . Очевидно, что если бы обе технологии применялись отдельно, то отрезок  $OA$  представлял бы степень использования первой технологии для достижения данного объема производства. В то же время отрезок  $OB$  представлял бы уровень (степень) использования второй технологии. Из точки  $C$  приводим две линии, параллельные прямым  $OA$  и  $OB$ ; тем самым на этих отрезках мы определяем точки  $P$  и  $Q$ . Соотношения  $OP/OA$  и  $OQ/OB$  измеряют соответственно степень использования первой и второй технологий, когда они применяются совместно в точке  $C$ . Следовательно,

$$\frac{OP}{OA} = K_1, \quad \frac{OQ}{OB} = K_2$$

(на графике  $K_1 = 2/3$  и  $K_2 = 1/3$ , поэтому  $K_1 + K_2 = 1$ ).

Мы хотим доказать справедливость только что сделанного вывода. В точке  $C$  комбинация факторов состоит из  $ON$  фактора  $F_1$  и  $OM$  фактора  $F_2$ . Очевидно, что общие затраты фактора  $F_1$  должны быть равны количеству этого фактора, использованному при применении первой технологии, плюс его количество, использованное при второй технологии. То же самое и в отношении общих затрат фактора  $F_2$ , при применении двух различных технологий. Теперь, когда мы ясно определили уровни применения двух технологий, можно сказать, что с помощью первой технологии используются количества  $ON_1$  фактора  $F_1$  и  $OM_1$  фактора  $F_2$ , а с помощью второй технологии используются количества  $ON_2$  фактора  $F_1$  и  $OM_2$  фактора  $F_2$ .

Таким образом, нам достаточно доказать, что

$$ON = ON_1 + ON_2 \text{ и } OM_1 + OM_2 = OM.$$

Рассмотрим треугольники  $PCS$  и  $ON_2Q$ . Они равны. В самом деле:  $OQ = CP$ , поскольку речь идет о двух противоположных сторонах параллелограмма,  $\angle PSC = \angle ON_2Q$ , так как это прямые углы;  $\angle CPS = \angle QON_2$ , потому что образованы соответственно сторонами  $PC$  и  $PS$  и сторонами  $OQ$  и  $ON_2$ , а  $PC$  параллельна  $OQ$  и  $PS$  параллельна  $ON_2$ .

Разумеется, и  $PCS = OQN_2$ .



Если треугольники равны между собой, то  $PS = ON_2$   
и  $CS = ON_2$ .  $PS = ON - ON_1$ , следовательно,

$$ON - ON_1 = ON_2 \text{ и } \boxed{ON = ON_1 + ON_2},$$

$$CS = OM - OM_1 \text{ и } QN_2 = OM_2.$$

Таким образом,

$$OM - OM_1 = OM_2 \text{ и } \boxed{OM = OM_1 + OM_2}, \text{ что и требова-}$$

лось доказать.

## VI. ФИРМА<sup>1</sup>

1. Что такое фирма? 2. Требования, предъявляемые к совершенной конкуренции. 3. Принципы максимизации прибыли. 4. Короткий и длительный периоды

1. В предыдущих главах были изложены критерии, согласно которым измеряется эффективность производства благ. Когда были даны рыночные цены на факторы производства и на блага, проблема заключалась в том, чтобы свести к минимуму издержки производства определенного количества продукции. Для любого количества продукции существует своя наиболее эффективная комбинация факторов производства, при которой представляется возможным минимизировать издержки производства. Теперь мы должны рассмотреть вопрос об определении оптимального объема выпуска продукции для отдельных производителей.

Как уже неоднократно упоминалось, в современных условиях процесс производства осуществляется главным образом на отдельных производственных единицах, которые мы называем *фирмами*. Фирма представляет собой сложное объединение материальных и людских ресурсов, соответствующим образом организованных и координированных в целях производства определенных благ. Работа по координации и управлению фирмой лежит на предпринимателе, который является главным руководителем данной производственной единицы. Фирмы являются связующим звеном между экономическими субъектами как потребителями и этими же субъектами как продавцами факторов производства. Фирмы поку-

---

<sup>1</sup> В отношении отдельных общих понятий, связанных с фирмой, целесообразно ознакомиться с: R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, cap. XIV.

пают на рынке эти факторы производства (*input*), представленные землей, трудом и капиталом, а затем, соединяя их в процессе производства, реализуют на рынке произведенную продукцию (*output*).

Приобретение факторов производства связано с издержками; реализация произведенной продукции приносит доход (выручку). Разность между выручкой (доходом) и издержками, как мы уже видели, представляет собой прибыль, которая обычно рассматривается как вознаграждение фактора предпринимательства. Издержки, связанные с приобретением факторов производства, также, по сути дела, являются вознаграждением тех, кто продает их фирме. В конечном счете цена произведенного и проданного фирмой блага (издержки плюс прибыль) представляет собой окончательное вознаграждение за факторы производства. Те, кто поставляет фирме факторы производства, получают, таким образом, доход, который в дальнейшем они используют на рынке, выступая в качестве потребителей.

2. В данной и последующих главах мы должны будем обратить внимание на целый ряд сложных проблем, связанных с фирмой. Следует более четко определить рамки нашего исследования.

Прежде всего проанализируем поведение фирмы в условиях рынка *совершенной конкуренции*. Итак, мы исключаем из нашего исследования полностью (абсолютно) монополизированный рынок, равно как и все промежуточные формы рынка, находящиеся между абсолютной монополией и совершенной конкуренцией (дуополию, олигополию, монополистическую конкуренцию и т. д.). Мы хотели бы подчеркнуть, что совершенная конкуренция является такой же абстракцией, как и абсолютная монополия; конкретные формы рынка всегда представляют собой некую смесь конкуренции и монополии при относительном преобладании той или другой в зависимости от конкретного состояния рынка и различных этапов развития капиталистической системы. Однако анализ какой-то определенной модели организации рынка, рассматриваемой, так сказать, в ее чистом виде, чрезвычайно важен для дальнейшего приближения к изучению реально существующих рынков. Совершенная конкуренция должна отвечать целому ряду тре-

бований, из которых наиболее важными являются следующие<sup>1</sup>:

а) *Наличие большого числа фирм, производящих одно и то же благо*<sup>2</sup>. Необходимо, чтобы *output* каждой отдельной фирмы представлял собой незначительную часть общего объема производства данного блага. Это предполагает обычно, что фирма должна быть относительно скромных размеров. При этом условии тот факт, что каждая производственная единица имеет возможность (даже в довольно широких пределах) варьировать объем своей продукции, не означает, что она в состоянии оказать серьезное влияние на цены рынка. Таким образом, для отдельной фирмы при решении производственной проблемы цена является величиной заданной. Каждая фирма должна соотносить свои издержки с ценами и не может действовать иначе. Существование каких-либо соглашений между группами фирм в целях установления контроля над рынком также исключается.

б) *Возможность свободного доступа в различные производственные секторы*. Если в каком-то определенном производственном секторе существует большое число производственных единиц и в силу юридических, технических или других причин для нового предприятия закрыт доступ в эту отрасль, то в этом случае мы уже окажемся не в условиях совершенной конкуренции, а в ситуации, где присутствуют элементы монополии.

в) *Однородность продукции, производимой различными предприятиями в рамках одного производственного сектора*. Мы предполагаем, что любое произведенное благо можно с уверенностью отнести к какому-то определенному производственному сектору, состоящему из множества фирм.

Внутри каждого производственного сектора продук-

---

<sup>1</sup> См.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций; А. Graziani, Teoria economica, pp. 262—263; R. Lipsey, Introduzione all'economia, pp. 271—272; A. W. Stonier, D. C. Hague, Principi di economia, pp. 131—132.

<sup>2</sup> Здесь мы рассматриваем совершенную конкуренцию в сфере предложения благ. Мы допускаем, что совершенная конкуренция существует и в сфере спроса, что означает существование многих потребителей, каждый из которых не в состоянии оказать влияние на цену блага.

ция, выпускаемая одной фирмой, не должна отличаться от продукции, производимой всеми фирмами этой отрасли. Только при этих условиях цена блага будет единой, поскольку различные покупатели не будут платить разные цены за одно и то же благо, производимое несколькими фирмами.

Понятно, что однородность производимой продукции в рамках одного производственного сектора предполагает не только аналогичную характеристику, присущую самому благу (его качество), но и оценку блага со стороны потребителей. Например, средства рекламы могут преподносить потребителям идентичные товары дифференцированно.

Понятно, что при современной сложной структуре экономики очень трудно провести четкое разграничение между различными производственными секторами. Границы деятельности производственного сектора обычно весьма неопределенны, однако еще раз напоминаем о необходимости упростить то, что в действительности представляет собой более сложное явление, иначе невозможно произвести теоретическое исследование. Важно, чтобы при абстрактном исследовании не были упущены основные структурные признаки современной действительности.

Совокупность всех фирм, которые производят одни и те же блага, т. е. то, что мы до сих пор именовали производственным сектором, будет нами называться *отраслью*. С этого момента и далее мы будем широко пользоваться этим термином.

г) *Совершенное знание рынка покупателями и продавцами.*

Следует допустить, что все экономические субъекты, имеющие дело на рынке с каким-то определенным благом (как в сфере спроса, так и предложения), должны в совершенстве знать условия продажи (главным образом цены) этого блага. Только если дело будет обстоять именно так, каждый покупатель будет предъявлять спрос тому продавцу, который предлагает данное благо по более низкой цене, и ни один продавец не сможет реализовать свое благо по цене более высокой, чем цены других продавцов.

д) *Отсутствие транспортных издержек.* Без этой гипотезы возникали бы различия в ценах на один и тот же

товар, вызванные тем фактом, что фирмы расположены на разных расстояниях от рынка сбыта продукции.

е) *Полная мобильность факторов производства между отраслями или между фирмами.* В действительности такой мобильностью земля, например, не обладает. Это же можно сказать и в отношении капитала, особенно в условиях современной экономики, когда подавляющая часть этого фактора производства инвестируется в гигантские сооружения и оборудование, имеющие ярко выраженную специализацию производства. Однако такая гипотеза о мобильности является важной, если речь идет именно о совершенной конкуренции, и, кроме того, эта гипотеза тесно связана с условием свободного доступа (следовательно, и выхода) фирм в различные производственные секторы. Совершенная конкуренция, определенная таким образом, есть концепция чисто пассивной конкуренции, что предполагает статическое состояние производства. Реалистическая концепция конкуренции не может не учитывать того, что конкретно происходит на реально существующих рынках, т. е. ожесточенную борьбу между фирмами в целях захвата большей доли рынка за счет оттеснения конкурентов. В этой иной интерпретации конкуренции цена не представляется более заданной величиной, которая не может быть изменена действиями одной производственной единицы. Однако такое рассуждение увело бы нас очень далеко от той теории фирмы, которую мы хотим изложить.

Наконец, мы хотим напомнить, что при нашем анализе режим совершенной конкуренции распространяется не только на рынок спроса и предложения товаров, но также и на рынок купли и продажи факторов производства. Таким образом, мы допускаем, что и цены на факторы производства также не подвержены существенным изменениям, происходящим в результате каких-либо действий отдельного продавца или отдельного покупателя.

Каждая фирма закупает на рынке различные количества каждого из факторов производства по ценам, выступающим как заданная величина при решении производственной проблемы самой фирмы. Если цены на производимую фирмой продукцию (*output*), равно как и на покупаемые фирмой факторы производства (*input*), не

могут быть изменены в результате ее действий, то у фирмы остается в распоряжении единственная возможность комбинировать факторы производства таким образом, чтобы свести к минимуму издержки производства и за счет этого максимально увеличить разницу между выручкой (доходом), полученной от реализации производственного продукта, и указанными издержками.

3. Кроме гипотезы о существовании совершенной конкуренции, в основе нашего анализа предпринимательской деятельности будет лежать и другая важная гипотеза. Главная цель, которую ставит фирма, заключается в достижении максимальной прибыли, т. е. максимальной разницы между выручкой (доходом) и издержками производства. Итак, очевидно, что, когда речь идет о максимальной прибыли, имеется в виду общая прибыль или масса прибыли. Понятие нормы прибыли, которая измеряется отношением между общим размером прибыли и общим объемом инвестированного капитала, имеет другое значение. Максимальному объему общей прибыли не обязательно должна соответствовать максимальная норма прибыли. Стремление к получению максимальной прибыли есть тот критерий, который определяет положение фирмы как в течение короткого, так и длительного периода.

Эта концепция подвергалась серьезной критике в современных теориях фирмы<sup>1</sup>. Однако мы не будем рассматривать эти теории. В целях выполнения задачи — первого приближения к теоретическому исследованию поведения предпринимателя — принцип максимальной прибыли представляется весьма важным, ибо этот принцип позволяет достичь точности результатов исследования, чего трудно добиться иным путем. Кстати, этот закон в мире бизнеса проявляется со всей очевидностью, хотя и с учетом соответствующих разновидностей и огра-

---

<sup>1</sup> См.: У. Баумоль, *Экономическая теория и исследование операций*, гл. 13; а также «*Business Behavior, Value and Growth*», N. Y., Mac Millan, cap. VI—VIII; R. M. Cyert, J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs; R. L. Hall, J. C. Hitch, *Price Theory and Business Behavior*, *Oxford Economic Papers*, 1939, № 2; R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, cap. XXII,

ничений, которые, однако, не могут изменить его сущности.

4. Несколько выше мы говорили о коротком и длительном периодах. Теперь необходимо уточнить, что именно мы имеем в виду под этими понятиями<sup>1</sup>.

*Короткий период* — это отрезок времени, в течение которого фирма не может изменять ни общие размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве. В этот период предприятие может лишь варьировать степень загрузки этих сооружений и оборудования. Факторы производства, состояние которых в течение этого периода остается неизменным, будут именоваться *постоянными* факторами. Степень интенсивности использования этих факторов изменяется в зависимости от изменения затрат других факторов, которые будут именоваться *переменными* факторами производства.

Кроме того, в короткий период мы не допускаем возможности свободного доступа новых фирм, в связи с чем число производственных единиц в каждой определенной отрасли промышленности остается постоянным.

Когда же мы говорим о *длительном периоде*, мы имеем в виду такой отрезок времени, в течение которого фирма получает возможность изменять мощность своих сооружений и оборудования в зависимости от постоянно изменяющихся уровней производства. Говоря о длительном периоде времени, нет смысла говорить о постоянных или переменных факторах производства, поскольку все факторы становятся переменными. Кроме того, допускается возможность доступа (и выхода) фирм в отношении любой отрасли производства.

В дальнейшем мы проанализируем поведение (а также равновесие) фирмы в течение короткого и длительного периодов, а также равновесие отрасли в указанные отрезки времени. В ходе этого анализа мы вновь будем иметь дело с кривой предложения (индивидуального и совокупного), о которой мы говорили в начале второй части нашего исследования.

---

<sup>1</sup> Наше определение станет более понятным, когда в следующей главе мы будем говорить о постоянных и переменных издержках.



## VII. ДОХОДЫ И ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ

1. Общий, средний и предельный доход. 2. Различные определения и виды издержек фирмы. 3. Общие, средние и предельные издержки фирмы. 4. Динамика указанных видов издержек. 5. Экономическое значение динамики издержек

1. Как указывалось в предыдущей главе, теория фирмы основывается на принципе стремления к получению максимальной прибыли, т. е. к максимизации разности между доходами и издержками. Мы должны проанализировать эти два элемента, помня, что наше исследование строится в предположении существования рынка совершенной конкуренции. В этих условиях цена для отдельной фирмы выступает как заданная величина. Из этого следует, что цена — величина всегда постоянная по отношению к любому количеству произведенной и проданной отдельной фирмой продукции.

Рассмотрим три вида дохода: общий, средний и предельный. Под первым понимается сумма дохода, поступающего от продажи фирмой определенного количества блага (выручка), равная этому количеству, умноженному на цену блага. Средний доход равен общему доходу, деленному на количество единиц проданного блага. В условиях совершенной конкуренции этот доход, таким образом, равен рыночной цене самого блага. Предельный доход — это такое приращение дохода, которое образуется за счет бесконечно малого увеличения количества произведенной и проданной продукции; практически речь идет об увеличении продаж на одну единицу блага, поэтому в условиях совершенной конкуренции такой доход равен цене блага.

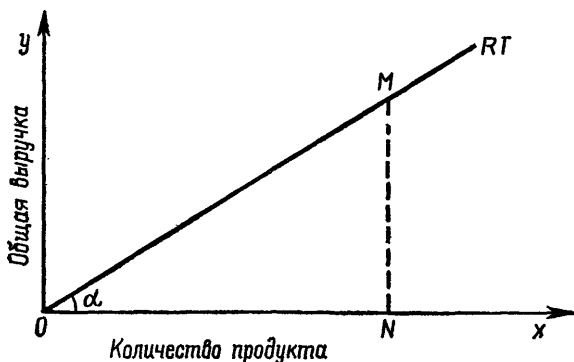
Введем соответствующие обозначения: общий доход —  $RT$ , средний доход —  $RME$ , предельный доход —  $RMA$ ,  $P$  — произведенное количество продукта и  $p$  — цена (постоянная) продукта. Тогда получаем:

$$а) RT = P \cdot p,$$

$$б) RME = \frac{RT}{P} = \frac{P \cdot p}{P} = p,$$

$$в) RMA = \frac{dRT}{dP} = \frac{d(p \cdot P)}{dP} = p \cdot \frac{dP}{dP} = p^1.$$

На рис. 82 динамика общего дохода представлена лучом, выходящим из начала координат (при нулевом количестве продукта очевидно, что и доход будет равен нулю), возрастающим вправо.



Р и с. 82

Нам известно уже, что угол наклона функции определяет величину ее производной, но мы только что видели — эта производная  $\left(\frac{dRT}{dP}\right)$  равна цене на благо, которая для отдельной фирмы выступает как извне заданная рынком величина. Поскольку угол наклона всегда постоянный, функция будет изображаться прямой.

Для какого-то определенного количества продукта  $ON$  имеем:

$$RT = MN,$$

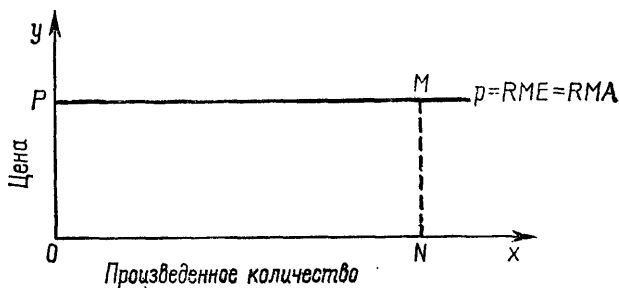
$$RME = \frac{MN}{ON} = \operatorname{tg} \alpha = RMA = p.$$

Таким образом, мы констатируем также и графически равенство между средним доходом, предельным доходом и ценой, которые выражают наклон функции

<sup>1</sup> Если мы обозначим через  $RT_n$  и  $RT_{n-1}$  соответственно общий доход от продажи  $n$  и  $n-1$  единиц продукта, то получим:  $RMA_n = RT_n - RT_{n-1} = np - (n-1) \cdot p = np - np + p = p.$

общего дохода. Все это справедливо исключительно при условии гипотезы совершенной конкуренции.

Мы можем построить следующий график (рис. 83), на котором мы вводим зависимость между количеством продукта и  $RMA = RME = p$ . Теперь функция представлена отрезком луча, параллельного оси абсцисс<sup>1</sup>. Интересно отметить, что этот луч представляет собой также и линию спроса на благо, производимое одной фирмой. В самом деле, с экономической точки зрения линия цены, параллельная оси  $x$ , должна означать беспредель-



Р и с. 83

ную, бесконечную эластичность этого спроса. В случае бесконечно малого снижения цены фирма могла бы (теоретически) расширять до бесконечности свои продажи; при бесконечно малом повышении цены продажи предприятия были бы сведены к нулю. Такое безграничное расширение продаж или сокращение их до нуля связано с фактом существования огромного числа конкурирующих между собой производственных единиц, которые реализуют одно и то же благо, а также с тем фактом, что одна фирма выступает на рынке с очень малой частью общего количества производимого и реализуемого блага.

<sup>1</sup> Производная этой функции, уравнение которой  $y = K$  (где  $K$  — постоянная), равна нулю; следовательно функция не имеет никакого наклона к оси абсцисс. Следует помнить, что функция  $y = K$  в свою очередь есть производная функции (линейной) общего дохода. Для количества  $ON$  продукта на рис. 83 общий доход представлен площадью  $OPMN$ , т. е. интегралом, определяемым от  $O$  до  $N$  функции цены (или среднего, или предельного дохода).

2. Изложение проблемы дохода фирмы могло быть сравнительно кратким, поскольку нами принята гипотеза о рынке совершенной конкуренции. Достаточно исчерпывающим и всесторонним должно быть рассмотрение проблемы издержек фирмы.

Под издержками фирмы в первом приближении мы понимаем совокупность всех расходов, которые несет предприниматель в целях достижения намеченного объема производства. Обычно в издержки включается также и прибыль как вознаграждение фактора предпринимательства (а также вознаграждение фактора «риска»), поэтому возможная разность между доходом и издержками представляется как сверхприбыль.

Если фактор управления фирмой (предпринимательства) обеспечивается самим владельцем, то очевидно, что в этом случае фактор не представляет собой фактически понесенных затрат, а потому эти издержки просто калькулируются и относятся на эксплуатационные расходы фирмы. То же самое справедливо относительно процента, который начисляется на собственный капитал фирмы. Вообще издержки по любому фактору, который поставляется фирме самим предпринимателем, калькулируются с учетом цен рынка на эти факторы. Это совершенно понятно, так как руководитель фирмы может выбирать между использованием этих факторов для самой фирмы и продажей их другим предпринимателям. Первая возможность будет выбрана только в том случае, если предоставление этих факторов фирме обещает предпринимателю более высокий заработок по сравнению со второй. Таким образом, мы можем различать *издержки фактические* (которые обычно выражаются в деньгах) и *неявные издержки*, которые лишь начисляются на эксплуатационные расходы фирмы<sup>1</sup>. К такому разграничению приближается (но не совпадает с ним) разделение издержек на денежные и реальные, которое одно время было широко распространено в экономической теории<sup>2</sup>. Денежные издержки представлены фактическими расходами на производство. Под реальными издержками понималась сумма всех жертв, приносимых теми, кто поставляет факторы производства. В частно-

---

<sup>1</sup> См.: R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, pp. 231 и сл.

<sup>2</sup> См.: A. Marshall, *Principi di economia*, pp. 322—323.

сти такими издержками считались «тяготы» труда, а также жертвы, связанные с воздержанием (от немедленного потребления) или «ожиданием» (будущей выручки), от чего зависит доход, вкладываемый впоследствии в качестве капитала в производство благ. «Реальные» издержки назывались также издержками «субъективными» в противоположность издержкам «объективным», которые определяются совокупностью всех производственных средств, использованных в процессе производства<sup>1</sup>.

Мы можем объединить понятия фактических и неявных издержек в единое понятие «издержек утраченных возможностей» (*costa di opportunità*), каковые можно рассматривать как сумму выручек, которые могли бы обеспечить фирме факторы производства, если бы они были более выгодно использованы в альтернативных производственных целях<sup>2</sup>. В этом случае тщательно калькулируются не только издержки на факторы производства, являющиеся собственностью фирмы, но также могут быть учтены и фактические издержки фирмы, но в иной стоимости по сравнению с суммой расходов, действительно понесенных фирмой. С этого момента и далее, когда пойдет речь об издержках, мы всегда будем иметь в виду именно издержки утраченных (альтернативных) возможностей. Для реально существующей фирмы, выпускающей определенное число различных благ, издержки могут быть подразделены на общие и специальные, или прямые, издержки<sup>3</sup>. Последние могут быть с полным основанием распределены «в целом» на отдель-

---

<sup>1</sup> См.: C. Bresciani-Turroni, *Corso di economia politica*, vol. I, pp. 229—230. Не следует смешивать объективные издержки с денежными издержками. Совпадение могло бы быть только в случае, если: а) не существовало бы неявных издержек; б) покупательная способность денег оставалась бы неизменной; в) была бы возможность соразмерить частные издержки отдельной фирмы с издержками «общественными», т. е. с издержками, понесенными обществом в связи с производством фирм, которые фирмами обычно возмещаются (в отношении противоречия между «общественными» и частными издержками обстоятельные разъяснения даны A. C. Pigou, *Economia del benessere*, Torino, UTET parte II.)

<sup>2</sup> См.: R. Dorfman, *Prezzi e mercati*, pp. 79; R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, pp. 322—337.

<sup>3</sup> См.: C. Bresciani-Turroni, *Corso di economia politica*, p. 236.

ные производственные блага. Речь идет здесь главным образом об издержках на сырье и фактор труда (на последний не всегда). Общие издержки возникают в результате всей деятельности фирмы в процессе производства всех видов продукции. Имеется в виду возмещение фактора предпринимательства, заработной платы служащих, расходов на электроэнергию, отопление, ремонт сооружений, машин и т. д.

Общие издержки распределяются пропорционально на отдельные произведенные блага. По вопросу, куда относить этот вид издержек, постоянно идут дискуссии. Эти дискуссии, однако, не представляют для нас большого интереса, поскольку фирма, являющаяся объектом нашего исследования, производит одно благо, на которое и относятся все издержки.

Более важным и полезным для нашего анализа является деление издержек на постоянные и переменные. Такое разграничение логически вытекает из подразделения факторов производства на постоянные и переменные, и, следовательно, оно имеет отношение только к короткому периоду, поскольку в длительном периоде все факторы и поэтому все виды издержек являются переменными.

Под постоянными издержками мы понимаем издержки, которые несет фирма в течение короткого периода своей деятельности; сумма их не зависит от изменения количества произведенного продукта. В данном случае речь идет главным образом о издержках, связанных с эксплуатацией сооружений, производственного оборудования и машин. Кроме того, имеются издержки по уплате аренды, фискальным налогам, частично по ремонту и частично по административным расходам.

Переменные издержки в отличие от постоянных уменьшаются или увеличиваются в зависимости от уменьшения или увеличения количества произведенного блага. Здесь речь идет в основном о затратах на сырье, вспомогательные материалы, электроэнергию и расходах по оплате фактора труда. Разумеется, изменение этих издержек может происходить в сторону уменьшения или увеличения в зависимости от вида фактора, по которому они возникают, а также в зависимости от различных осуществляемых производственных комбинаций.

3. Коснувшись вопроса о коротком периоде, мы должны теперь рассмотреть три основных понятия издержек, которые находятся в строгом соответствии с вышеупомянутыми видами дохода. Мы имеем в виду общие, средние и предельные издержки. Первые составляют совокупность фактических и неявных издержек, понесенных фирмой в связи с производством переменных объемов продукции. Следовательно, общие издержки являются возрастающей функцией объема продукции. Они могут быть разделены на общие постоянные издержки и общие переменные издержки, значение которых станет яснее позже. В дальнейшем мы будем обозначать через  $CT$ ,  $CTF$ ,  $CTV$  соответственно общие издержки, общие постоянные издержки и общие переменные издержки.

Средние издержки (или издержки на единицу продукции) являются частным от деления общих издержек на число единиц произведенного блага; таким образом, эти издержки говорят нам о том, во что обходится в среднем одна единица произведенного продукта. Общие средние издержки также могут быть разделены на постоянные средние издержки и переменные средние издержки. Мы вводим следующие соответствующие обозначения для этих видов издержек:  $CMET$ ,  $CMEF$ ,  $CMEV$ .

Наконец, предельные издержки являются приращением общих издержек, возникающим при бесконечно малом увеличении произведенного количества продукции, и практически представляют собой издержки, относимые на последнюю произведенную единицу продукции.

Поскольку, как уже говорилось выше, постоянные издержки не зависят от изменения произведенного количества продукции, предельные издержки состоят, очевидно, только из переменных издержек. Для предельных издержек мы вводим обозначение —  $CMA$ . Обозначая через  $P$  произведенное количество, мы можем ввести ряд следующих зависимостей:

$$CT = CTF + CTV, \text{ помня, что}$$

$$CTF = C_k \text{ (константа)}$$

и  $CTV = C(P)$ , т. е. общие переменные издержки являются функцией объема продукции (тогда, естественно,

и  $CT = c(P)$ , т. е. общие издержки являются функцией общего объема продукции).

$$C_{MET} = \frac{CT}{P}; C_{MEF} = \frac{CTF}{P}; C_{MEV} = \frac{CTV}{P};$$

$$C_{MET} = C_{MEF} + C_{MEV} = \frac{CTF}{P} + \frac{CTV}{P} = \\ = \frac{CTF + CTV}{P} = \frac{C_k + C(P)}{P};$$

$$C_{MA} = \frac{dCT}{dP} = \frac{d}{dP}(CTF + CTV) = \frac{d}{dP}C_k + \\ + \frac{d}{dP}C(P) = C'(P).$$

Предельные издержки, таким образом, являются производной функции общих переменных издержек; постоянные издержки не влияют на величину предельных издержек<sup>1</sup>.

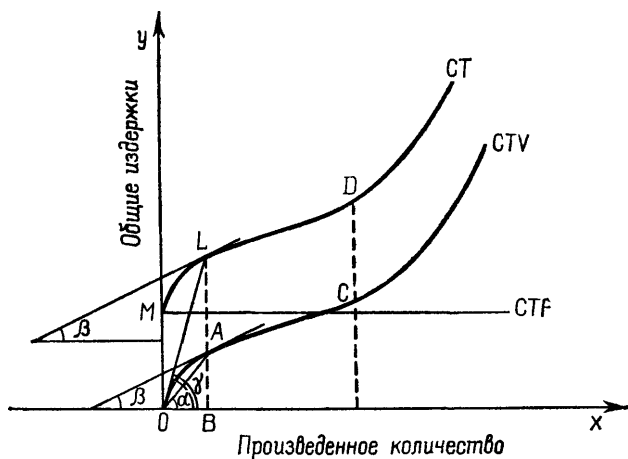
Прежде чем перейти к графическому анализу разных видов издержек, мы хотели бы напомнить, что они находятся в зависимости от объема продукции. Но для любого данного объема продукции должен существовать минимально возможный уровень издержек. Анализ издержек необходим для определения оптимального количества продукции. Это, однако, станет возможным только при условии, если предварительно решена проблема оптимальной комбинации факторов для любого уровня производства. Должны быть предварительно найдены точки касания изокост с последовательными кривыми равного продукта, т. е. точки, которые выражают минимальный уровень издержек при постоянно повышаемом уровне производства.

4. Проанализируем динамику общих издержек и используем в этих целях график на рис. 84. Как нам уже

<sup>1</sup> Обозначаем через  $CT_n, CT_{n-1}, CTF_n, CTF_{n-1}, CTV_n, CTV_{n-1}$  соответственно общие издержки, общие постоянные издержки и общие переменные издержки для производства  $n$  и  $n-1$  единиц продукта, а также через  $CMA_n$  — предельные издержки при производстве  $n$  единиц блага, т. е. издержки производства  $n$ -ой единицы продукции. Для определения постоянных издержек выводим:  $CTF_n = CTF_{n-1} = C_k$ , тогда  $CMA_n = CT_n - CT_{n-1} = (CTF_n + CTV_n) - (CTF_{n-1} + CTV_{n-1}) = C_k + CTV_n - C_k - CTV_{n-1} = CTV_n - CTV_{n-1}$  (см.: R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, p. 262).



известно, общие издержки состоят из одной части — постоянной и другой — переменной. Кривая, которая показывает динамику общих переменных издержек, очевидно, выходит из начала координат, поскольку при отсутствии производства не возникает переменных издержек. Кривая, естественно, является возрастающей, так как любое увеличение производства вызывает увеличение общих издержек. Однако, до определенного положения (С) издержки возрастают медленнее, чем произведенное количество. (Кривая с выпуклостью, обращенной вверх.)



Р и с. 84

Следовательно, мы находимся в условиях возрастающей производительности переменных факторов. После какой-то определенной точки производительность является убывающей и кривая общих переменных издержек имеет выпуклость, обращенную вниз (издержки возрастают быстрее произведенного количества<sup>1</sup>).

Общие постоянные издержки представлены лучом, параллельным оси абсцисс. Это означает, что данные из-

<sup>1</sup> Нетрудно догадаться, что кривая общих переменных издержек перевернута по сравнению с кривой совокупного продукта. Это логично, поскольку возрастающей производительности переменного фактора соответствует более медленное увеличение издержек и наоборот. См. ниже сноску на стр. 544.

держки фирма несет даже при нулевом производстве. Они остаются постоянными, несмотря на растущий объем продукции, но, разумеется, в определенных пределах, обозначающих для нас «короткий период». Сооружения и оборудование, например, подготавливаются в зависимости от намечаемого уровня производства, и в соответствии со степенью их использования существенно изменяется количество выпущенной продукции. Кривая общих издержек должна представлять сумму постоянных и переменных издержек. В связи с этим необходимо построить кривую, точки которой находились бы на равном расстоянии от соответствующих точек кривой переменных издержек (это расстояние будет представлять постоянные издержки). Поэтому две кривые имеют одинаковый наклон во всех точках, в связи с чем точки перегиба двух кривых соответствуют одному и тому же количеству продукции. Следовательно, в этих же точках общие издержки, так же как и переменные, начинают возрастать быстрее, чем увеличивается производство. Как мы знаем, наклон кривой измеряется производной функции. В случае функции общих переменных издержек наклон кривой к оси абсцисс есть не что иное, как предельные издержки. Поскольку кривые общих издержек и общих переменных издержек имеют одинаковый наклон, то совершенно безразлично, измерять ли предельные издержки относительно общих издержек или по отношению к одним переменным издержкам. Это вполне логично, ибо постоянные издержки не влияют на исчисление предельных издержек. Совершенно иначе обстоит дело со средними издержками — общими и переменными, — которые подразделяются как раз в зависимости от того, включаются или нет постоянные издержки в калькуляцию затрат на единицу продукции.

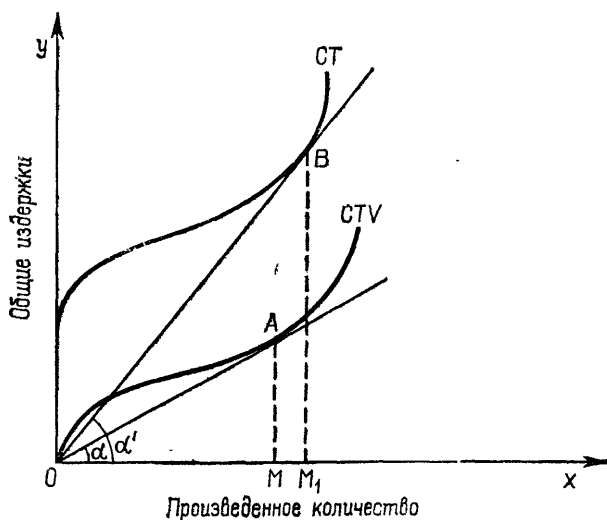
Для какого-то количества  $OB$  продукта мы имеем  $СМА = \operatorname{tg} \beta$ , поэтому вычисление производится либо по кривой  $СТV$ , либо по кривой  $СТ$  (касательные в точках  $A$  и  $L$  параллельны по равенству наклона кривых в этих точках). И наоборот,

$$СМЕV = \frac{AB}{OB} = \operatorname{tg} \alpha, \text{ тогда как}$$

$$СМЕТ = \frac{BL}{OB} \operatorname{tg} \gamma \text{ именно потому, что}$$

$$C_{MET} = C_{MEV} + C_{MEF} = \frac{AB}{OB} + \frac{AL (= OM)}{OB} = \frac{BL}{OB}.$$

Что касается динамики предельных издержек и средних издержек в зависимости от изменения произведенного количества продукции, то нетрудно констатировать следующее: предельные издержки понижаются вплоть до точек перегиба двух кривых ( $C$  и  $D$  на рис. 84), после чего начинают возрастать. В фазе снижения и еще в некоторой части фазы своего возрастания предельные издержки ниже средних издержек (общих и переменных). Рассматривая график, изображенный на рис. 85, мы учитываем, что предельные издержки в точке  $A$  ( $\operatorname{tg} \alpha$ ) становятся равными средним переменным издержкам, а в точке  $B$  ( $\operatorname{tg} \alpha'$ ) — средним общим издержкам.



Р и с. 85

Средние издержки, напротив, снижаются до точки  $A$  (средние переменные издержки) и точки  $B$  (средние общие издержки), а затем начинают возрастать. В связи с этим точки  $A$  и  $B$  представляют соответственно минимальные переменные средние издержки и минимальные общие средние издержки. Естественно, поскольку при

этом имеются постоянные издержки, минимум общих средних издержек находится правее (т. е. на более высоком уровне производства) минимума переменных средних издержек.

Принимая во внимание динамику предельных издержек, мы можем также констатировать, что последние становятся равными средним издержкам (вначале средним переменным, а затем средним общим издержкам) в точке их минимума. Мы можем, кроме того, подчеркнуть, что такое равенство возникает в фазе возрастания предельных издержек. В связи с этим очевидно, что влево от точки равенства предельные издержки будут ниже средних издержек, а вправо от этой точки — наоборот. Причины этого, которые, вероятно, уже установлены самим читателем, мы приведем ниже.

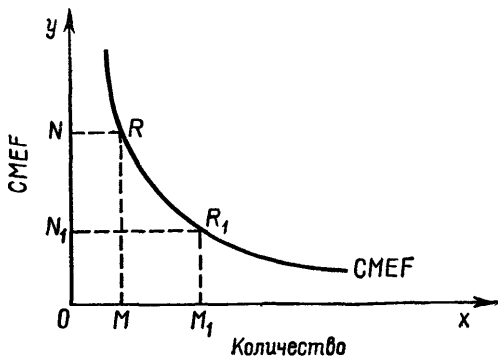
Теперь мы можем обратиться к графику динамики средних и предельных издержек в зависимости от произведенного количества продукции. Для того чтобы не усложнять графики, если в этом нет необходимости, мы изобразим на рис. 86 только кривую постоянных средних издержек. Эта кривая, очевидно, является нисходящей в любой своей точке, потому что одно и то же количество общих постоянных издержек ( $CTF$ ) распределяется на растущее число единиц продукции.

Поскольку постоянные издержки не меняются, то, если мы умножим средние постоянные издержки на число единиц продукции, мы получим какую-то величину, относящуюся в равной мере к любому уровню производства. Например, на указанном графике (рис. 86) величина площади  $OMRN$  равна величине площади  $OM_1R_1N_1$  (это справедливо также и для любой другой площади такого же вида). Вследствие этого кривая будет равноугольной гиперболой<sup>1</sup>.

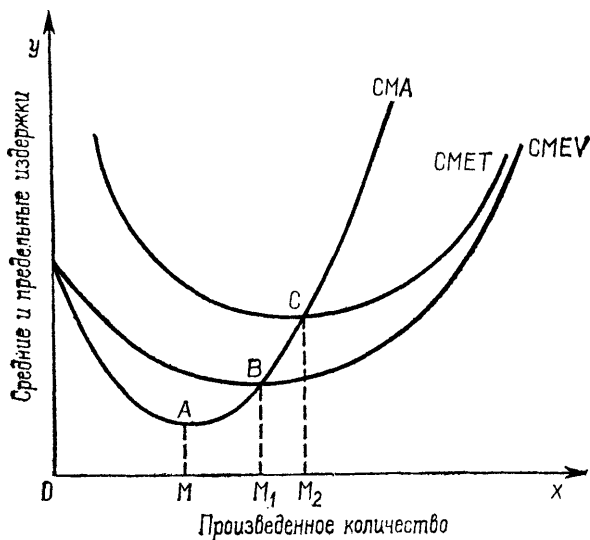
На рис. 87 мы показываем динамику предельных издержек и средних издержек (переменных и общих). Кривая предельных издержек и кривая средних переменных издержек выходят из одной и той же точки, расположен-

---

<sup>1</sup> Вспомним, что гипербола является равноугольной, когда асимптоты перпендикулярны друг другу. На рис. 86 асимптотами являются оси координат. В этом последнем случае уравнение гиперболы будет  $xy = K$ .  $K$  (константа) и составляет общие постоянные издержки, в то время как  $x$  обозначает произведенное количество и  $y$  — средние постоянные издержки.



Р и с. 86



Р и с. 87

ной на оси ординат. Действительно, для бесконечно малого количества продукта (практически для первой единицы произведенного продукта) предельные и средние переменные издержки суть одно и то же. Первые снижаются более стремительно, чем вторые, и достигают

своего минимума в точке  $A$  (которая соответствует точкам  $C$  и  $D$  графика на рис. 84). Постепенно предельные издержки становятся возрастающими и достигают первыми кривой средних переменных издержек, а затем кривой средних общих издержек в их точках минимума (точки  $B$  и  $C$ , которые соответствуют точкам  $A$  и  $B$  графика, рис. 85). Этот факт будет очевиден, если учесть, что до тех пор, пока издержки на последнюю произведенную единицу будут ниже, чем средние затраты на производство предыдущих единиц, вышеуказанная средняя стремится к снижению; обратное происходит, когда предельные издержки выше средних издержек<sup>1</sup>.

Следовательно, кривые средних издержек (общих и переменных) имеют фазу снижения; после достижения своего минимума эти издержки начинают возрастать. Минимум средних общих издержек наступает при большем количестве продукции по сравнению с количеством, при котором достигается минимум средних переменных издержек. Это происходит в связи с тем, что одновременно существуют постоянные издержки, средняя которых всегда убывает. Даже если средние издержки переменных факторов начинают возрастать, то, до тех пор пока это возрастание с избытком компенсируется снижением средних постоянных издержек, общие издержки на единицу продукции продолжают снижаться.

Как легко заметить, кривая  $CMEV$  в первой своей части снижается быстрее, чем кривая  $CMEV$ . Еще раз следует отметить, что этот феномен объясняется влиянием постоянных издержек на кривую общих средних издержек. В первоначальной фазе эти последние уменьшаются не только потому, что снижаются средние переменные издержки, но главным образом в связи с тем,

---

<sup>1</sup> Для того чтобы это доказать, мы исходим из функции средних переменных издержек  $CMEV = \frac{CTV}{P} = \frac{C(P)}{P}$  (следует помнить, что  $CTV = C(P)$ ). Чтобы найти минимум этой функции, достаточно определить точку, в которой производная функции равна нулю:  $\frac{d}{dP} \left( \frac{C(P)}{P} \right) = \frac{P \cdot C'(P) - C(P)}{P^2} = 0$ .

Для того чтобы указанное равенство выполнялось, необходимо  $P \cdot C'(P) - C(P) = 0$ ; т. е.  $C'(P) = \frac{C(P)}{P}$ ,  $C'(P) = CMA$  и  $\frac{C(P)}{P} = CMEV$ , следовательно,  $CMA = CMEV$  в точке минимума кривой  $CMEV$  (см.: A. Graziani, Teoria economica, p. 208).

что средние постоянные издержки — при низких уровнях производства — быстро сокращаются по мере увеличения числа выпускаемых единиц продукта.

При высоких уровнях производства этот последний вид издержек снижается медленно и во все более замедляющемся темпе; кроме того, в какой-то определенной точке начинают возрастать средние переменные издержки. В результате кривая средних общих издержек в своей нисходящей фазе становится все более отлогой. Мы хотим заметить также, что в своей восходящей части эта кривая все больше приближается к кривой средних переменных издержек (хотя никогда ее не касается), поскольку доля постоянных издержек, приходящихся на одну единицу продукта, становится все менее заметной, в то время как доля средних переменных издержек неуклонно возрастает.

Предполагая возможным рассматривать все переменные факторы в качестве некоего единого фактора, мы считаем очевидным, что средние переменные издержки и предельные издержки находятся в зависимости соответственно от средней и предельной производительностей переменного фактора. Кривые указанных издержек перевернуты по отношению к соответствующим кривым производительности. Предельные издержки являются минимальными в точке, где предельная производительность переменного фактора — максимальная, так же как средняя производительность является максимальной в точке, в которой находится минимум средних переменных издержек<sup>1</sup>.

5. Особая динамика различных видов издержек имеет, разумеется, определенное экономическое значе-

<sup>1</sup> Мы используем уже известные нам обозначения  $PME$ ,  $CME$ ,  $CTV$  и  $P$ . Обозначим через  $C$  цену переменного фактора и через  $F$  — количество этого фактора, использованного для обеспечения производства  $P$ . Получаем:  $CMEV = \frac{CTV}{P}$  но  $CTV = F \cdot c$  и  $P = F \cdot PME$ , следовательно,  $CMEV = \frac{F \cdot C}{F \cdot PME} = \frac{C}{PME}$ .

Поскольку цена фактора постоянна (по условиям совершенной конкуренции), то средние переменные издержки и средняя производительность изменяются в противоположных направлениях: когда один из этих двух элементов достигает своего максимума, другой падает до своего минимума. (См.: R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, p. 261.)

ние, которое следует проиллюстрировать хотя бы в общем виде.

Что касается общих средних издержек, их уменьшение на протяжении довольно длительного отрезка кривой вполне понятно, так как оно вызвано главным образом убыванием доли постоянных издержек, относимых к постепенно возрастающему числу единиц произведенного блага. Фаза роста этих издержек, напротив, зависит от увеличения переменных издержек на единицу продукции, которому больше не противоречит сокращение средних постоянных издержек, поскольку величина последних становится все меньше и меньше по мере расширения производства.

Динамика средних переменных издержек действительно требует более детального рассмотрения. Эти издержки связаны с покупкой переменных факторов. Как мы уже знаем, общий объем производства первое время возрастает быстрее, а в дальнейшем медленнее, чем увеличивается количество переменных факторов, которые комбинируются с одним или несколькими постоянными факторами. Возрастающая производительность (предельная производительность — возрастающая) зависит от внутренней экономии, а производительность убывающая — от внутренней неэкономичности<sup>1</sup>. Мы говорим о внутренней экономии или неэкономичности *не от масштаба*, поскольку размеры сооружений и оборудования в кратковременном периоде остаются неизменными. Экономия, которая имеет место при расширении производства и, следовательно, при увеличении использования переменных факторов, достигается в основном за счет более четкого разделения труда, а также за счет более высокой специализации этого фактора. Сооружения, которыми располагает фирма, проектируются и строятся в целях обеспечения производства какого-то определенного количества продукции. Для того чтобы эти сооружения и оборудование могли быть использованы в соответствии с их производственной мощностью, необходимо, разумеется, взаимодействие с каким-то определенным количеством фактора труда. Если этот последний значительно мень-

---

<sup>1</sup> См.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, p. 117 и сл.; C. Napoleoni, *Elementi di economia politica*, p. 89; A. Graziani, *Teoria economica*, p. 205.



ше по сравнению с размерами сооружений, то разделение труда не осуществляется наилучшим образом, в результате чего имеет место низкая производительность данного фактора. Указанная производительность будет постепенно повышаться по мере увеличения числа занятых в производстве работников. Если в какой-то определенный момент это число окажется чрезмерным, то не исключено, что работники сами себе будут помехой, в связи с чем произойдет новое снижение производительности их труда и вследствие этого рост средних издержек, связанных с этим переменным фактором. В вышеуказанном случае как раз и имеет место внутренняя неэкономичность.

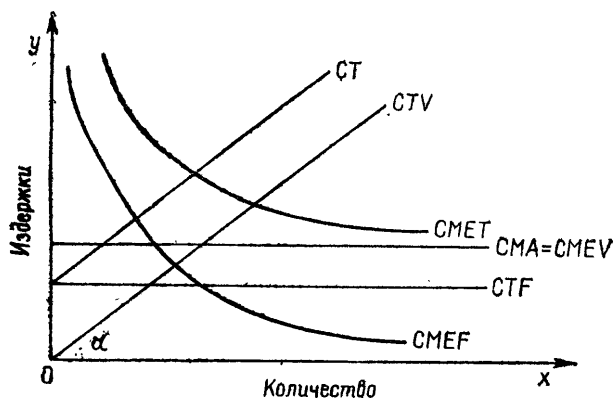
Что касается сырья и вспомогательных материалов, здесь мы также можем встретиться с экономией или неэкономичностью в процессе их использования по мере расширения производства. Кроме того, имеется экономия, связанная с фактором управления (зависящая от возможности улучшения организации за счет сокращения управленческих (административных) расходов на единицу продукции). Если расширение размеров производства превышает определенные пределы, мы можем в этом случае столкнуться с явлением дезорганизации и плохого взаимодействия между различными подразделениями фирмы, что приведет в результате к внутренней неэкономичности и увеличению средних издержек<sup>1</sup>. В отношении предельных издержек остаются справедливыми только что приведенные соображения о внутренней экономии и внутренней неэкономичности, поскольку указанные издержки состоят из одних только переменных издержек. Нам кажутся также понятными и причины, по которым предельные издержки снижаются быстрее, чем средние переменные издержки. Если бы это было не так, то последние не снижались бы.

Предполагается, что предельные издержки являются постоянными (т. е. представлены лучом, параллельным

---

<sup>1</sup> Мы можем также говорить о внутренней экономии, когда речь идет о стоимости сооружений и оборудования. Эта экономия объясняется уже упомянутым фактом: постоянные издержки переносятся на возрастающее число единиц продукции; следовательно, чем сильнее расширяется производство, тем в большей степени экономятся постоянные факторы. Разумеется, что этот вид экономии относится только к одним общим средним издержкам, а не к переменным издержкам.

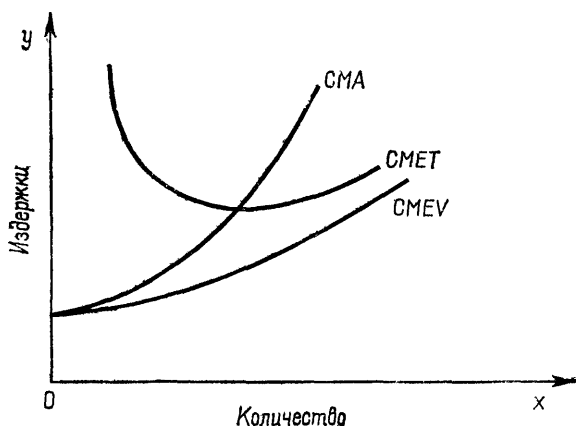
оси абсцисс; см рис. 88). Издержки на производство каждой последующей единицы продукции одинаковы. В этом случае издержки переменного фактора на единицу продукта могут быть только постоянными и, следовательно, средние переменные издержки имеют ту же величину, что и предельные издержки. Что касается общих переменных издержек, то они увеличиваются пропорционально произведенному количеству (т. е. удваиваются, утраиваются и т. д., когда указанное количество продукции соответственно возрастает вдвое, втрое и т. д.) и могут быть представлены лучом, выходящим из начала



Р и с. 88

координат под каким-то определенным углом ( $\text{tg} \alpha = \text{CMA} = \text{CMEV}$ ). Общие издержки могут быть выражены другим лучом, параллельным лучу общих переменных издержек (расстояние между двумя лучами измеряется суммой постоянных издержек, тогда как наклон всегда равен  $\text{CMA}$ ). Наконец, общие средние издержки представлены некой кривой, всегда нисходящей (в связи с сокращением средних постоянных издержек) и приближающейся к лучу средних переменных издержек (и  $\text{CMA}$ ), никогда не касаясь его, так как  $\text{CMEF}$  всегда будет включать долю постоянных издержек, хотя они могут стать незначительными в связи с расширением производства.

Если бы предельные издержки были возрастающими с самого начала, тогда постоянно возрастающими, но в более замедленном темпе были бы и средние переменные издержки. Два вида издержек были бы одинаковы



Р и с. 89

только для первой произведенной единицы продукции. Средние же общие издержки находились бы, по всей вероятности, в фазе снижения в связи с отношением постоянных издержек на возрастающее количество продукции. Предельные издержки пересекли бы кривую  $CMEТ$  в точке минимума в силу уже рассмотренных причин (см. рис. 89).

## VIII. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ В КОРОТКОМ ПЕРИОДЕ<sup>1</sup>

1. Условие равновесия фирмы. 2. Графический анализ условий равновесия. 3. Снова об условиях равновесия. 4. Предельная, запредельная и допредельная фирмы. 5. Кривая предельных издержек как кривая предложения фирмы. Предложение со стороны отрасли. Равновесие фирмы и равновесие отрасли

1. Рассмотрев виды доходов и издержек, мы располагаем всеми элементами, необходимыми для того, чтобы установить, каким должно быть оптимальное количество блага, которое должна производить фирма. Мы неоднократно упоминали о том, что фирма стремится к получению максимальной общей прибыли. Поэтому мы должны выяснить, при каком производственном уровне обеспечивается максимальная разность между доходом и общими издержками (постоянные издержки плюс переменные издержки). Рассмотрим, что происходит при последовательных изменениях, т. е. при производстве одной, двух, трех и т. д. единиц блага. Каждая следующая единица что-то добавляет как к общему доходу, так и к общим издержкам. Как мы уже знаем, это «что-то» представлено предельным доходом и предельными издержками. Если первое больше второго, то каждая произведенная единица добавляет к общему доходу величину больше той, что она прибавляет к общим издержкам, в связи с чем разность между общим доходом и издержками — т. е. прибыль — увеличивается. Обратное происходит, когда предельные издержки выше предельного дохода.

*Заключение: максимум общей прибыли достигается тогда, когда наступает равенство между указанными двумя величинами<sup>2</sup>.*

---

<sup>1</sup> По рассматриваемым в данной главе проблемам, кроме специальных ссылок, приводимых в тексте, см.: П. А. Самуэльсон, Экономика.

<sup>2</sup> Следуя положению Липси (R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, p. 279), мы докажем этот закон, применяя как алгебру, так и дифференциальное исчисление. Обозначения обычные, уже введенные выше. Дополнительно мы вводим  $PF$  и  $PF_{n-1}$ , представляющие массу прибыли, полученную в результате продажи  $n$  и  $n - 1$  единиц

При совершенной конкуренции, однако, предельный доход есть не что иное, как цена на произведенное благо. В результате на рынке такого (и только такого) типа фирма расширяет свое производство до точки, в которой предельные издержки уравниваются с ценами на благо. В этой точке фирма достигает оптимального уровня производства и таким образом переходит в положение равновесия, из которого она не выйдет, по крайней мере до тех пор, пока не изменятся условия самого равновесия, т. е. цена на произведенное благо или структура издержек фирмы.

2. Графический анализ дает нам возможность получить ясное представление о проблеме, рассмотренной в предыдущем параграфе. Используем для этого график на рис. 90, который изображает линии общего дохода и общих издержек. Как мы знаем, наклон линии общего дохода ( $\text{tg} \alpha$ ) измеряет предельный доход и в данном частном случае также рыночную цену блага. Наклон кривой общих издержек, в любой ее точке, измеряет предельные издержки в этой точке. Расстояние между линией  $RT$  и кривой  $CT$  измеряет общую прибыль. Мы должны найти точку, в которой это расстояние будет максимальным. Геометрия разъясняет нам, что это происходит в точке, в которой две линии параллельны. Сле-

---

блага, а также  $\Delta PF_n$  — приращение общей прибыли, достигнутое за счет продажи  $n$ -ного количества единиц блага.

$\Delta PF_n = PF_n - PF_{n-1}$ ;  $PF_n = RT_n - CT_n$ ;  $PF_{n-1} = RT_{n-1} - CT_{n-1}$   
 $\Delta PF_n = (RT_n - CT_n) - (RT_{n-1} - CT_{n-1}) = RT_n - RT_{n-1} - (CT_n - CT_{n-1})$ . Мы знаем, что  $RT_n - RT_{n-1} = RMA_n$  и  $CT_n - CT_{n-1} = CMA_n$ , в связи с чем  $\Delta PF_n = RMA_n - CMA_n$  только если  $RMA_n = CMA_n$ ,  $\Delta PF_n = 0$ , и, следовательно, увеличить массу прибыли невозможно.

Если  $RMA_n \leq CMA_n$ ,  $\Delta PF_n \leq 0$ , то, следовательно, общая прибыль увеличивается или уменьшается, т. е. положение не является равновесным. Мы можем также доказать и таким способом:  $PF = RT - CT$ ;  $\frac{dPF}{dP} = \frac{dRT}{dP} - \frac{dCT}{dP}$ ; как мы знаем  $\frac{dRT}{dP} = CMA$  и  $\frac{dCT}{dP} = CMA$ . Тогда  $\frac{dPF}{dP} = RMA - CMA$ . Максимум функции общей прибыли достигается тогда, когда производная функции равна нулю. Тогда должно быть  $\frac{dPF}{dP} = 0$ ; следовательно,  $RMA - CMA = 0$ ; в итоге  $RMA = CMA$ , что и требовалось доказать.

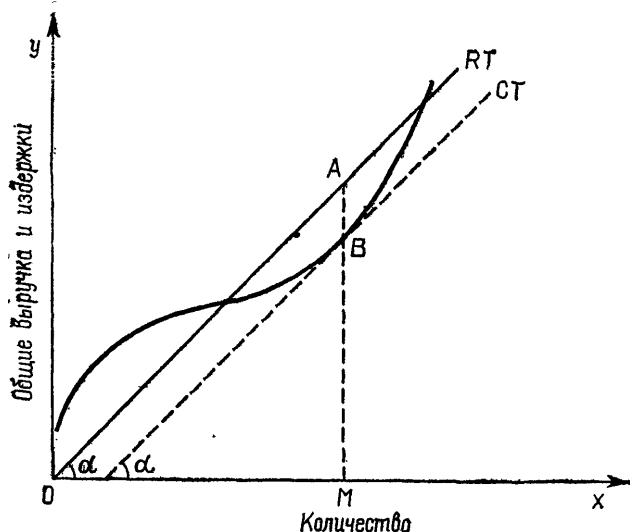


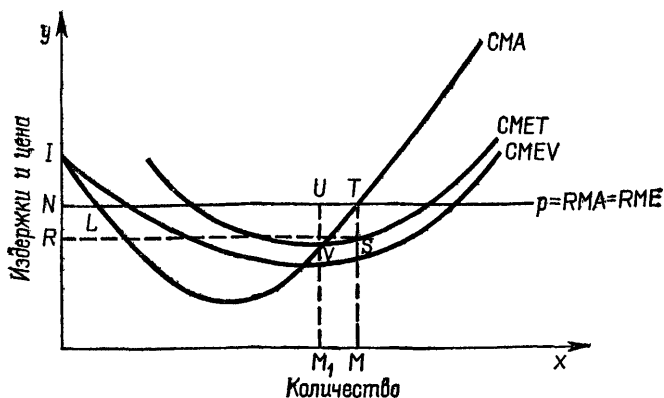
Рис. 90

довательно, нам остается лишь провести линию, параллельную линии  $RT$ , которая является касательной к кривой общих издержек. Отрезок  $AB$  представляет максимальное расстояние между  $RT$  и  $CT$  и измеряет поэтому максимальную общую прибыль. Производство фирмы в условиях равновесия равно  $OM$ . В точке  $B$  кривая общих издержек имеет тот же наклон, что и луч общего дохода. Таким способом мы также находим подтверждение закону, согласно которому равновесие фирмы характеризуется равенством предельного дохода (цены) и предельных издержек<sup>1</sup>.

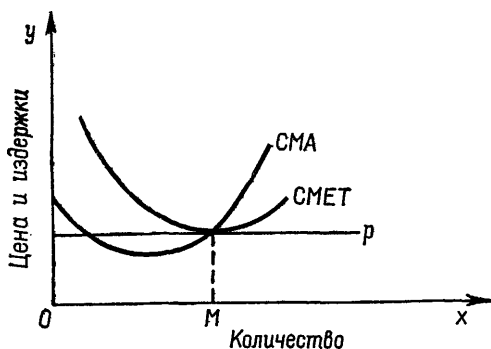
Теперь мы используем график на рис. 91, где воспроизведена динамика средних издержек (переменных и общих), предельных издержек и цены (которая равна предельному доходу и среднему доходу).

Производство в условиях равновесия составляет  $OM$ , потому что в точке  $T$  предельные издержки равны рыночной цене на благо. Максимум общей прибыли пред-

<sup>1</sup> См.: V. Marra, *Consumo e produzione*, p. 157, и A. Graziani, *Teoria economica*, pp. 217 и сл.



Р и с. 91



Р и с. 92

ставлен площадью  $NRST$  (как разница между общим доходом  $OMTN$  и общими издержками  $OMSR$ ). Нетрудно догадаться, что в положении равновесия нет максимума прибыли на единицу продукции. Этот максимум, очевидно, измеряется разницей между средним доходом (т. е. ценой) и средними издержками. Максимум прибыли на единицу продукции показан для производства  $OM_1$  и измеряется отрезком  $UV$ . В точке  $V$  находится минимум средних общих издержек, в ней, таким обра-

зом, достигается лучшая из возможных комбинаций постоянных и переменных факторов. Из всего вышеизложенного можно заключить, что если положение фирмы является именно таким, какое показано на графике при цене более высокой по сравнению с минимальными общими средними издержками, то данная фирма расширяет производство выше точки оптимальной комбинации факторов<sup>1</sup>. Если в производственный процесс будет введено какое-то «излишнее» количество переменных факторов<sup>2</sup>, то фирма окажется в зоне убывающей производительности последних.

3. С помощью графика на рис. 91 мы учитываем другой факт принципиального значения. Как можно заметить, в точке  $L$  также имеется равенство между ценой и предельными издержками. Последние, однако, в этой точке снижаются, и поэтому фирма всячески заинтересована в расширении производства; если бы фирма не поступила подобным образом, она понесла бы чистые убытки (измеряемые площадью  $NIL$ )<sup>3</sup>. Только после точки  $L$  возникает положительная разница между ценой (равной предельному доходу) и предельными издержками; следовательно, только после этой точки фирма начинает зарабатывать на каждой добавочной единице произведенного блага. Сумма этих «заработков» на каждой единице продукции позволяет фирме первое время исключить потери  $NIL$  и постепенно повышать прибыль; все это, как мы уже видели, имеет место до точки  $T$ . В итоге равновесие достигается только тогда, когда предельные

---

<sup>1</sup> Во избежание неправильного толкования, еще раз напоминаем, что при анализе издержек мы допускаем, что фирма уже решила проблему минимизации издержек и, следовательно, проблему оптимальной комбинации факторов для *любого заданного уровня производства*. Здесь проблема заключается в другом; имеется какой-то определенный уровень производства, при котором средние издержки являются минимальными из возможных (т. е. оптимальными из оптимальных).

<sup>2</sup> Излишнее с точки зрения интенсивности использования постоянных факторов.

<sup>3</sup> См.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций. Общие потери равны сумме потерь на последовательных единицах произведенного блага. Такие потери на единицу продукции измеряются разностью между предельными издержками и предельной выручкой (ценой).



издержки возрастают; иными словами, оптимальный уровень производства располагается в зоне убывающей производительности (убывающей предельной производительности) переменного фактора. Имеется лишь один случай, когда фирма достигает положения равновесия в коротком периоде в точке оптимальной комбинации факторов (постоянных и переменных). Это происходит, когда линия цены является касательной к кривой общих средних издержек<sup>1</sup>.

Действительно, будучи параллельной оси абсцисс, линия цены будет касательной к кривой *СМЕТ* в точке минимума последней. В этой точке, как мы знаем, предельные и средние издержки равны между собой. С другой стороны, фирма расширяет свое производство до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с ценой. Итак, уровень производства *ОМ* в положении равновесия характеризуется выпуском продукции при минимальных издержках (рис. 92). В этом положении, очевидно, фирма не имеет никакой прибыли (или, если в издержки включена «нормальная» прибыль, фирма получает только эту прибыль), поскольку цена и средние издержки равны друг другу.

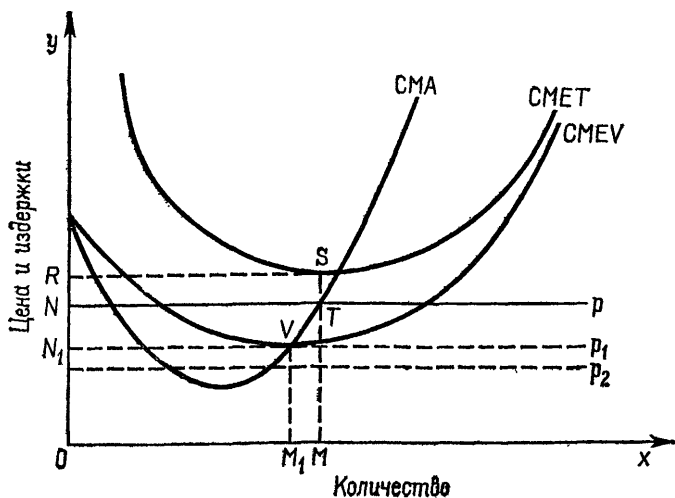
Если бы линия цены снизилась таким образом, что прошла бы под кривой средних издержек, то фирма потерпела бы убытки (или по меньшей мере снизилась бы ее «нормальная» прибыль).

Рассмотрим рис. 93. Если цена равна  $p$ , то исходя из данной структуры издержек фирма не в состоянии будет полностью возместить общие издержки, какого бы уровня производства она ни достигла. В результате фирма терпит убыток. Однако и в этом случае закон, который регулирует оптимальный объем производства (*ОМ*), заключается в равенстве между предельными издержками и ценой. В точке *T* фирма минимизирует свои общие потери, представленные площадью *NRST* (разность между общими издержками *ORSM* и общим доходом *ORTM*). В подобном случае перед предпринимателем встает проблема принятия решения о целесообразности продолжения или прекращения производства.

Нет сомнения в том, что в коротком периоде ответ

---

<sup>1</sup> Здесь также предельные издержки возрастают (производительность переменного фактора убывает) в точке равновесия фирмы.



Р и с. 93

на этот вопрос должен быть положительным. Понятно, что в дальнейшем фирма не в состоянии будет продолжать производство, если цена на благо будет оставаться все время ниже уровня общих средних издержек, так как фирма оказалась бы перед потерей капитала (или по меньшей мере потерей оставшегося без компенсации фактора препринимательства). Однако в коротком периоде возникают проблемы иного рода. Фирма в этом периоде должна все время нести постоянные издержки, даже в случае прекращения ею производства<sup>1</sup>. Поэтому фирме имеет смысл продолжать свою производственную деятельность в надежде на то, что с течением времени ситуация изменится к лучшему: либо повысится рыночная цена (по разным причинам, которые мы не будем обсуждать), либо улучшится структура издержек со снижением кривой средних издержек. Тем не менее необходимо, чтобы фирме удалось по крайней мере покрыть свои переменные издержки, в противном случае она дей-

<sup>1</sup> За исключением случая банкротства, что, безусловно, не является лучшим решением, поскольку связано с распродажей фирмы по ликвидным ценам, потерей начатого дела и т. д.

ствительно должна будет отказаться от всякой производственной деятельности. В связи с этим линия цены должна быть по крайней мере касательной к кривой средних переменных издержек ( $p_1$  на рис. 93)<sup>1</sup>. Если бы цена оказалась ниже  $p_1$  (например,  $p_2$ ), то фирма была бы вынуждена уйти с рынка. По этой причине точка  $V$  называется также «точкой бегства».

4. Резюмируя вышесказанное, мы можем сделать вывод о том, что фирма в течение короткого периода может оказаться в четырех типичных ситуациях в зависимости от цены на производимое благо.

В трех из этих ситуаций фирма остается на рынке и расширяет свое производство до точки, в которой наступает равенство между предельными издержками (возрастающими) и ценой; в одной из четырех ситуаций фирма прекращает производство. Положение, в котором фирма находится на пределе целесообразности продолжения производства, представлено случаем, когда цена равна минимуму средних переменных издержек. Фирма, оказавшаяся в подобной ситуации, называется *предельной* именно потому, что она находится на крайнем пределе рынка, в состоянии неуверенности в выборе решения: оставаться или уйти с рынка. Запредельными фирмами являются те, у которых кривая средних переменных издержек расположена выше линии цены, в связи с чем для таких фирм целесообразно прекратить производственную деятельность.

Когда же по крайней мере какая-то часть кривой средних переменных издержек проходит под линией цены, мы имеем дело с допредельными фирмами. В этой связи мы хотели бы напомнить то, что мы неоднократно подчеркивали: «нормальная» прибыль, как вознаграждение фактора предпринимательства, зачастую включается в общие издержки<sup>2</sup>. Когда линия цены является касательной к кривой средних общих издержек (разу-

<sup>1</sup> И в данном случае точка касания представляет минимум средних переменных издержек. В этой точке общий доход  $ON_1VM_1 \cdot (P \cdot P_1)$  как раз покрывает общие переменные издержки  $(CMEV \cdot P)$ .

<sup>2</sup> Обычно фактор предпринимательства рассматривается как постоянный фактор. В связи с этим «нормальная» прибыль относится на постоянные издержки и только включается в расчет общих издержек и средних общих издержек ( $CT$  и  $CMET$ ),

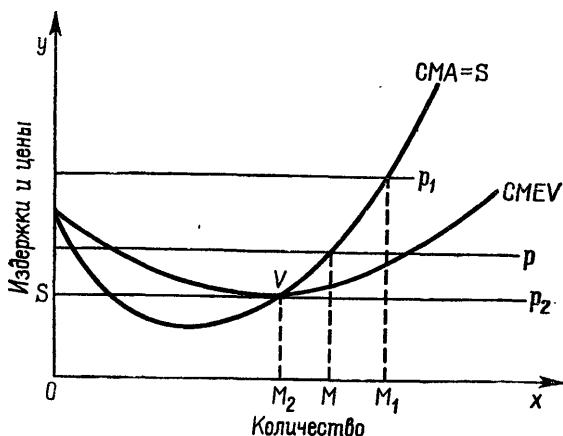
меется, в точке минимума кривой), фирма достигает равновесия в положении, при котором все факторы, включая и предпринимательский, получают «нормальное» вознаграждение. Если цены выше минимума средних общих издержек, то фирма, находясь в положении равновесия, получает в целом прибыль более высокую, чем «нормальная» прибыль, т. е. получает сверхприбыль, или — как ее часто называют — «квазиренту».

5. Если фирма расширяет свое производство до точки, в которой предельные издержки — в своей возрастающей фазе — становятся равны рыночной цене, то в случае повышения последней начинает возрастать и количество производимой фирмой продукции.

Ссылаясь на график, представленный на рис. 94, мы констатируем, что, когда цена повышается с  $p$  до  $p_1$ , размеры производства продукции увеличиваются с  $OM$  до  $OM_1$ . Исходя из закона равенства между ценой и предельными издержками, регулирующего оптимальные размеры производства, эти размеры будут изменяться в том же направлении, в каком будет происходить изменение цены. Следовательно, мы вполне можем представить себе, что кривая предельных издержек является кривой предложения какой-то определенной фирмы. Разумеется, не вся кривая предельных издержек будет кривой предложения. Мы должны пока отбросить снижающуюся часть кривой  $СМА$ , поскольку в этой части не достигается никакого положения равновесия фирмы. Помимо этого, мы уже выяснили, что для фирмы больше не имеет смысла продолжать производственный процесс, если цена падает ниже минимума средних переменных издержек.

Самой низкой ценой предложения, следовательно, будет  $p_2$ , а соответствующим произведенным количеством —  $OM_2$ . Начиная с этого количества, любой прирост предложения связан с приращением цены. Итак, кривая предложения есть  $SS$ ; далее вправо, начиная от «точки бегства»  $V$ , эта кривая есть не что иное, как кривая предельных издержек. Таким образом, мы определили кривую индивидуального предложения, т. е. предложения со стороны одной производственной единицы. Суммируя индивидуальные предложения всех фирм какого-то одного производственного сектора, мы получаем кривую

совокупного отраслевого предложения, т. е. кривую предложения со стороны отрасли в целом. По мере постепенного повышения цены различные фирмы, входящие в отрасль, расширяют свое производство и свое предложение. Допредельные фирмы увеличивают массу своих прибылей (включая те фирмы, которые довольствуются «нормальной» прибылью, постепенно накапливая возрастающую сумму «квазиаренты»); фирмы, ставшие предельными, становятся допредельными, а часть фирм за-



Р и с. 94

предельных оказываются в предельном положении. Обратные явления происходят в случае падения цены. Изменения рыночной цены на какое-то определенное благо будут происходить до тех пор, пока совокупное количество, на которое предъявляется спрос, не сравняется с совокупным предложением данного блага со стороны отрасли. Такое равенство достигается при каком-то определенном уровне цены, которая после этого имеет тенденцию сохранить этот уровень в течение короткого периода<sup>1</sup>. Условия спроса и предложения (структура издержек фирмы) только в длительном периоде подлежат

<sup>1</sup> Разумеется, имеют место отклонения от равновесной цены рынка «спрос — предложение». Эта цена отражает какую-то тенденцию, хотя в течение короткого периода и имеют место колебания цены.

модификации, в связи с чем изменяется и уровень равновесия (между этими двумя категориями), к которому стремится цена.

После того как установлен в коротком периоде уровень цены равновесия на какое-то определенное благо, эта цена, как мы знаем, будет заданной со стороны рынка величиной для всех фирм, входящих в отрасль, в которой производится данное благо. Вследствие этого все фирмы имеют одинаковые предельные издержки, тогда как их общие и средние издержки обычно являются различными. Если мы рассмотрим производственный сектор какого-то одного блага в какой-то конкретный момент времени, то мы можем обнаружить, что фирмы, входящие в этот сектор, оказываются в самых различных ситуациях. Несколько выше мы указывали на некоторые типичные ситуации, которые мы и представляем на рис. 95.

Ситуация I характерна для предельной фирмы (цена = минимальным средним переменным издержкам = предельным издержкам).

Ситуация II соответствует положению запредельной фирмы, для которой целесообразно прекратить производственную деятельность (но до того, как фирма это сделает, она также будет продолжать участвовать в формировании совокупного предложения отрасли и, следовательно, будет влиять на ценообразование).

В секции III данного графика представлено положение, характерное для допредельной фирмы с «нормальной» прибылью (цена = минимальным средним общим издержкам), и в секции IV показана допредельная фирма, получающая «сверхприбыли». Как видно, все фирмы имеют равные предельные издержки; иначе и не может быть, учитывая единую рыночную цену. Однако структура издержек у различных фирм неодинакова. Это различие структуры издержек не существовало бы, если бы все факторы, используемые различными фирмами отрасли, были идентичными<sup>1</sup>. Однако на практике малове-

---

<sup>1</sup> Для исчерпывающего рассмотрения вопроса о равновесии фирмы и отрасли (как в коротком, так и в длительном периоде) в случае идентичности или неидентичности факторов, используемых различными фирмами, см.: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 138—147.

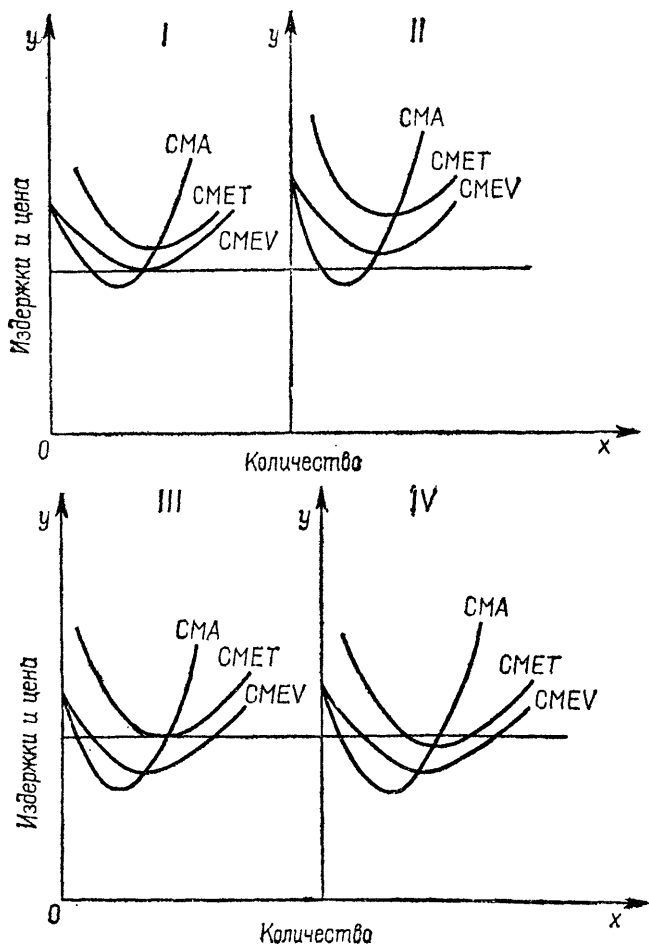


Рис. 95

роятно, чтобы существовала такая идентичность. По крайней мере один из используемых фирмами факторов является различным (и весьма) у всех фирм; мы имеем в виду прежде всего предпринимательский фактор. Было бы нереально предполагать, что все предприниматели имеют одинаковую способность к управлению и организации. Тем не менее такая способность имеет решающее значение в образовании издержек, ибо — при прочих равных условиях — чем более умелым является предприниматель, тем меньше будут издержки при любом уровне производства. Ситуация, показанная на рис. 95, является, следовательно, положением, отражающим различие по крайней мере в одном из факторов производства (именно в факторе предпринимательства), используемых фирмами.

В подобной ситуации равновесие отрасли в коротком периоде характеризуется присутствием в ней фирм, одни из которых терпят убытки, другие имеют прибыль ниже или равную «нормальной», а некоторые получают «квази-ренту». Запредельные фирмы имеют тенденцию к прекращению всякой производственной деятельности даже в коротком периоде; в то же время в связи с разницей в прибылях различных фирм рождается тенденция к перемещению факторов производства из фирм (и, разумеется, из отрасли), получающих меньше прибыли, в фирмы, которые имеют более высокие прибыли. Такая тенденция, однако, может проявляться только в длительном периоде. Именно анализу изменений и тенденциям, наблюдаемым в длительном периоде, мы и посвящаем следующую главу.



## IX. РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ И ОТРАСЛИ В ДЛИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДЕ

1. Длительный период. 2. «Внутренние экономии от масштаба» и «внешние экономии». 3. Издержки в длительном периоде и их связь с издержками в коротком периоде. 4. Равновесие фирмы и отрасли в длительном периоде

1. Мы определили «длительный период» как достаточно большой отрезок времени, позволяющий фирме изменять размеры и число собственных сооружений, различного оборудования и машин, а в рамках отрасли — производить изменения числа фирм, составляющих эту отрасль. Очевидно, что длительный период не может быть строго обозначен каким-то определенным количеством лет; его длительность может быть самой различной. Если говорить только о современном этапе развития капиталистической системы хозяйства, то длительный период в различных производственных секторах будет также неодинаков. Обычно в отраслях, где размеры постоянного капитала выше, длительный период больше, чем в отраслях с меньшими капиталовложениями. С учетом возможности изменения размеров сооружений, а также свободного доступа фирм в отрасли производства проблема равновесия фирмы и отрасли предстает здесь в несколько ином плане по сравнению с коротким периодом. Рассмотрение положения равновесия в длительном периоде может вызвать довольно серьезные сомнения<sup>1</sup>. Действительно, тот факт, что условия рынка подвержены изменениям, вплоть до радикальных, по-видимому, не в полной мере учитывался при традиционном анализе равновесия в долговременном аспекте.

Кроме того, большое значение имеет и то обстоятельство, что при рассмотрении равновесия в длительном периоде состояние техники предполагается постоянным, тогда как в реальной действительности происходят непрерывные технические усовершенствования. Однако необходимо иметь в виду цели исследования длительного периода. В данном случае делается попытка выявить

---

<sup>1</sup> См.: V. Maggama, *Consumo e produzione*, p. 137.

главные тенденции, которые *caeteris paribus* в течение длительного периода проявляются внутри отрасли и фирмы. Предвосхищая выводы, скажем, что наше намерение состоит в том, чтобы доказать, что при условии неизменности состояния техники, а также спроса со стороны покупателей (т. е. их вкусов) и т. д. — в длительном периоде все фирмы всех отраслей в состоянии лишь возместить свои издержки за счет полученного дохода. Таким образом, фирмы довольствовались бы исключительно получением «нормальной» прибыли, т. е. вознаграждением фактора управления и организации.

Только коренные изменения условий рынка и производственных методов фирмы меняют тенденцию к такому равновесию и создают возможность для получения «сверхприбыли»<sup>1</sup>. В каждый данный момент в результате уже происшедших изменений всегда существуют фирмы, находящиеся в различном положении (со сверхприбылью, с «нормальной» прибылью, с убытками и т. д.). Однако в длительном периоде проявляется тенденция к выравниванию прибылей всех фирм, стабилизирующих в таком случае свое положение и получающих прибыль в пределах «нормальной» при отсутствии вышеупомянутых изменений.

2. Из данного выше определения длительного периода очевидно, что больше не существует различия между постоянными и переменными издержками, поскольку может быть изменено количество всех факторов, занятых в производстве. Следовательно, все издержки являются переменными.

Нельзя также говорить и о предельной производительности факторов, так как это понятие связано с изменением количества одного фактора (предельная полезность которого должна быть изменена), тогда как количество других факторов, используемых в производстве, остается постоянным. Как известно, в подобных случаях мы обращаемся к понятию производительности от

---

<sup>1</sup> См.: J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge (Mass), 1961. Согласно Шумпетеру, однако, прибыль появляется только в результате нововведений, которые считаются главным условием предпринимательской деятельности. При статическом состоянии производства прибыли не существует; существует лишь вознаграждение управленческого труда.

масштаба, с тем чтобы измерить прирост производства в целом относительно приращений затрат всех факторов<sup>1</sup>.

Когда несколько ниже мы будем рассматривать издержки длительного периода (средние и предельные), мы увидим, что они имеют динамику, аналогичную динамике таких же издержек короткого периода. Мы можем сказать, что динамика издержек в длительном периоде будет снижающейся, постоянной или возрастающей в зависимости от того, какой будет производительность от масштаба — возрастающей, постоянной или убывающей соответственно.

Производительность от масштаба будет в свою очередь возрастающей или убывающей, в зависимости от внутренней экономии от масштаба или внутренней неэкономичности от масштаба. Мы должны к этому добавить, что издержки (средние и предельные) в длительном периоде могут быть снижающимися или возрастающими не только в зависимости от «внутренних экономий или неэкономичностей от масштаба», но также и в зависимости от того влияния, которое оказывает на производство так называемая внешняя экономия (или неэкономичность).

Прежде чем перейти к анализу издержек и равновесия фирмы и отрасли, мы хотели бы разъяснить примененные нами термины.

Внутренняя экономия от масштаба зависит частично от факторов, которые мы уже рассмотрели, когда говорили вообще о «внутренней экономии». Когда расширяются размеры фирмы, появляется возможность повысить уровень специализации труда и улучшить систему его организации внутри фирмы. Кроме того, расширение масштабов фирмы — по крайней мере до какого-то определенного предела — предполагает более эффективную организацию управления, более высокий уровень руководящей и организационной деятельности предпринимателя. Особое значение приобретает затем экономия на размерах сооружений и производственном оборудовании. Обычно, когда размеры последних расширяются,

---

<sup>1</sup> Напоминаем читателю, что о производительностях от масштаба можно говорить в строго определенном смысле, когда количества всех факторов изменяются в одинаковом размере (путь развития — прямая линия).

рост производственных мощностей опережает это расширение<sup>1</sup>.

Этот факт<sup>2</sup> подтвержден эмпирически. «Внутренние неэкономичности от масштаба» зависят от только что приведенных факторов, которые — за исключением фирм определенных размеров — действуют в противоположном направлении по сравнению с только что описанным. В этой связи особое значение имеет то соображение, что предпринимательский фактор, по всей вероятности, не может — сверх определенных пределов — полностью отвечать требованиям возрастающих масштабов фирмы. В этом смысле указанный фактор рассматривается в качестве постоянного или как переменный, но в относительно ограниченных пределах даже в длительном периоде. Когда фирма достигает «чрезмерно» больших размеров<sup>3</sup>, начинают выявляться дефекты в организации: недостаточно высокая координация производственных планов предприятия, несовершенная синхронность производственной деятельности отдельных цехов и подразделений фирмы, бюрократизм в руководстве, негибкость организационной структуры. Все это не соответствует постоянно меняющимся внешним требованиям, которые вызывают необходимость быстро приспособляться к постоянно меняющейся ситуации на рынке,

---

<sup>1</sup> «Основные преимущества широкомасштабного производства заключаются в экономии за счет повышения производительности личного состава, экономии на машинах и материалах; однако последняя быстро теряет свое значение по сравнению с первыми двумя». (A. Marshall, *Principi di economia*, p. 267.) В этой работе дан целый ряд соображений относительно преимуществ («внутренних» и «внешних»), связанных с организацией производства. На основе этих соображений представляется возможным констатировать, что «вообще, в то время как часть, представленная в производстве природой, обнаруживает тенденцию к убыванию производительности, часть, представленная человеком, обнаруживает тенденцию к ее возрастанию. Закон возрастающих производительностей можно сформулировать следующим образом: увеличение труда и капитала представляет обычно условия для лучшей организации, за счет чего повышается эффективность использования труда и капитала» (там же, p. 303). По вопросу внутренней экономии от масштаба см. также: A. Graziani, *Teoria economica*, pp. 249 и сл.; R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, p. 268 и сл.

<sup>2</sup> См.: L. Bruni, *Cause e mesure delle economie interne di scala a tecnica data*, Scuola E. Mattei di studi superiori sugli idrocarburi, p. 5.

<sup>3</sup> Разумеется, невозможно точно указать, какие именно способности предпринимателя считаются «чрезмерными».

приводит к росту издержек на единицу продукции. То же самое происходит и с фактором «риска», который в длительном периоде приобретает все большее значение.

Экономия и неэкономичность зависят от причин, находящихся вне сферы влияния отдельной производственной единицы, но влияющих на ее производственную деятельность, давая возможность снизить издержки или вызывая необходимость повышения издержек на единицу продукции<sup>1</sup>. Такого рода экономия и неэкономичность могут быть внешними для одной отдельной фирмы и внутренними для отрасли, в которой осуществляет свою деятельность данная фирма; но они могут быть внешними и по отношению к отрасли. В первом случае они зависят от общего развития какой-то определенной отрасли и таким образом влияют на сокращение или повышение издержек каждой фирмы этой отрасли. Например, если в данной сфере производства находятся все фирмы, выпускающие какое-то одно определенное благо (т. е. в данной сфере производства развивается какая-то определенная отрасль), то с расширением этой отрасли появляется возможность найти фактор труда, все более специализирующийся в данном виде производства (и, следовательно, все более производительный). Таким образом, фирмы имеют — благодаря одновременному расширению их производства — сокращающиеся издержки по фактору труда на единицу произведенной продукции. Но расширение отрасли может в какой-то определенный момент привести и к нехватке фактора специализированного труда с последующим повышением издержек.

Экономия и неэкономичность являются внешними также и для отрасли, когда они зависят от общего хода развития многих отраслей или от состояния всей экономики страны. Вышеприведенный пример также будет справедлив и для случая, когда специализация труда понимается в широком смысле, т. е. как повышение уровня образования работников и степени их професси-

<sup>1</sup> См.: A. Graziani, *Teoria economica*, pp. 251—252; R. Lipsey, *Introduzione all'economia*, pp. 269—270; A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 147—148, а также У. Баумоль, *Экономическая теория и исследование операций*, гл. 16, A. Marshall, *Principi di economia*, pp. 256 и сл.

ональной подготовки. «Внешние экономии» фирмы (а также и отрасли) зависят, кроме того, от развитости так называемой инфраструктуры — экономической (постоянного общественного капитала, состоящего из дорог, мостов, водопровода, распределительной сети электроэнергии, железных дорог и т. д.) и социальной (образования, здравоохранения и т. д.). Важно также наличие широкой сети банковской службы, страхования по низким ставкам и т. д. «Внешние неэкономичности» могут возникнуть из-за нарушений в работе транспорта в каких-то определенных местах, что повышает затраты на перевозку товаров, а также в связи с тем, что фирмы, расположенные в определенных районах, вынуждены платить повышенную заработную плату, с тем чтобы компенсировать ее работникам более высокие транспортные расходы, и т. п.

Наконец, мы хотели бы напомнить, что «внешняя экономия» (или неэкономичность) подразделяется обычно на «техническую» и «денежную» (или «финансовую»). Первая зависит от «внешних» по отношению к фирме факторов и влияет на ее производство, повышая или снижая производительность используемых факторов (при неизменной рыночной цене на них). Первый из приведенных выше примеров, характерный для повышающейся специализации фактора труда, является типичным для «внешней технической экономии». «Внешняя денежная экономия» (или неэкономичность) зависит, напротив, от изменения цены на факторы производства (при неизменной производительности этих факторов). Когда, например, имеющий место дефицит фактора специализированного труда, т. е. нехватка труда, вызванная развитием отрасли или всей экономики в целом, приводит к повышению цены на такой фактор, мы сталкиваемся с «внешней денежной неэкономичностью» для отдельной фирмы. Когда же развитие инфраструктуры представляет в распоряжение фирмы определенные услуги по снижающимся ценам, такие фирмы получают «внешнюю денежную экономию».

Разумеется, различные виды «внутренней и внешней экономии (или неэкономичности)» не должны рассматриваться совершенно в отрыве друг от друга. «Внешняя экономия» влияет на «внутреннюю», и наоборот. Также и «внешняя техническая экономия» (или неэкономич-

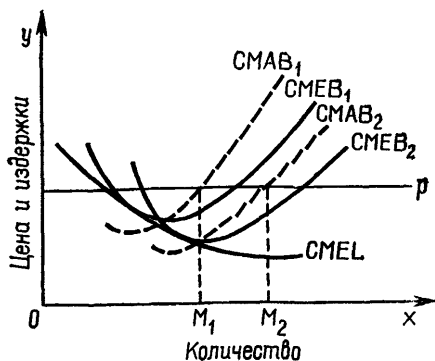
ность) зависит от «денежной» экономии, которая в свою очередь оказывает на нее влияние.

3. Для того чтобы построить кривую издержек длительного периода и проанализировать условия равновесия фирмы в этом периоде, мы исходим из ситуации, в которой оказывается допредельная фирма, получающая сверхприбыль в коротком периоде. Положение равновесия этой фирмы в коротком периоде достигается при таком уровне производства, когда ее предельные издержки находятся в возрастающей фазе, а средние издержки не являются минимальными из возможных.

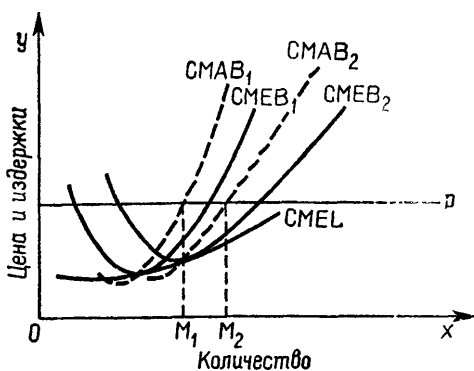
Рассмотрим рис. 96 и 97. Обозначим через  $СМАВ$  и  $СМЕВ$  соответственно предельные издержки и средние издержки (общие) короткого периода, а через  $СМЕЛ$  — средние издержки длительного периода. В первый момент средние издержки и предельные издержки соответственно составят  $СМЕВ_1$  и  $СМАВ_1$ . При заданной цене  $p$  на благо<sup>1</sup> последнее производится в количестве, равном  $ОМ_1$  ( $p = СМАВ_1$ ). Но для этого количества средние издержки не являются минимальными из возможных, поскольку комбинация постоянных и переменных факторов не является наилучшей (последние оказываются в «излишке» по сравнению с первыми). В длительном периоде, с учетом возможности изменения размеров сооружений, фирма может программировать расширение своего производства в целях выпуска количества  $ОМ_1$ , исходя из минимума средних издержек в коротком периоде. В подобном случае мы имеем две новые кривые средних издержек и предельных издержек короткого периода ( $СМЕВ_2$  и  $СМАВ_2$ ). Имеются две возможности. Первая представлена на рис. 96. Новый минимум средних издержек короткого периода здесь ниже предыдущего минимума. На рис. 97, наоборот, новый минимум выше предыдущего. В двух случаях мы оказываемся в условиях соответственно возрастающих и убывающих производительностей длительного периода (от масштаба). Можно также принять гипотезу постоянных производительностей, и в этом случае оба указанных минимума оказались бы на одном и том же

---

<sup>1</sup> В длительном периоде цена также есть величина, заданная для каждой отдельной фирмы.



Р и с. 96



Р и с. 97

уровне (мы считаем ненужным строить специальный график для иллюстрации этого случая).

В новой ситуации, в которой оказывается фирма в длительном периоде после расширения размеров собственных сооружений, она, находясь пока еще в состоянии допредельности со «сверхприбылью», будет расширять производство до уровня более высокого по сравнению с уровнем, отмеченным минимумом средних издержек (производство  $OM_2$ ). Фирма будет программировать в этом случае дальнейшее расширение размеров своих сооружений для обеспечения выпуска количества



ОМ<sub>2</sub> продукции с минимальными средними издержками. Таким образом появятся новые кривые средних и предельных издержек короткого периода (которые для упрощения мы не вводим в график) и т. д. Если мы предположим, что в длительном периоде имеется возможность постепенного расширения размеров сооружений, то и смещение кривых издержек короткого периода будет происходить также постепенно. Соединяя последовательные кривые *СМЕВ*, мы получаем кривую средних издержек длительного периода (*СМЕЛ*). Эта кривая будет снижающейся (рис. 96) или повышающейся (рис. 97) в зависимости от того, какими будут производительности длительного периода — возрастающими или убывающими. В случае постоянных производительностей кривая *СМЕЛ* стала бы лучом, параллельным оси абсцисс.

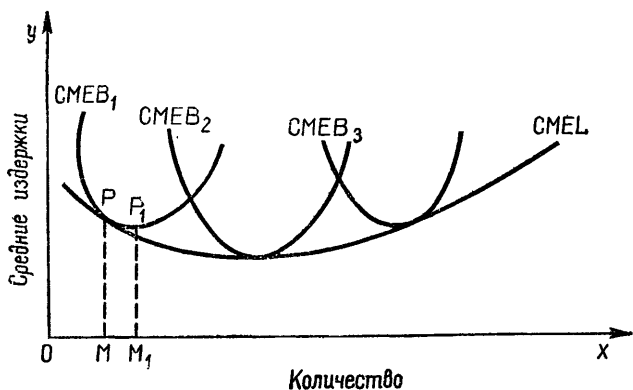
Кривая средних издержек длительного периода является касательной к кривым средних издержек короткого периода и не может пересекать их. В самом деле, если бы пересечение имело место, то для определенных уровней производства издержки длительного периода были бы выше, чем соответствующие издержки короткого периода, и тогда определенные комбинации факторов, запрограммированные для длительного периода, оказались бы неэффективными и были бы сразу отброшены.

Мы можем объединить графики, изображенные на рис. 96 и 97, в один график и таким образом изучить динамику средних издержек короткого и длительного периодов<sup>1</sup>.

На рис. 98 мы предполагаем наличие в длительном периоде сначала возрастающих, а затем убывающих производительностей. Кривая средних издержек длительного периода имеет конфигурацию, аналогичную конфигурации кривых короткого периода, но с менее выраженной кривизной. Более интересным фактом, однако, является следующее: кривая длительного периода оказывается касательной к кривой короткого периода в точке минимума последней, но только тогда, когда она

---

<sup>1</sup> См.: У. Баумоль, Экономическая теория и исследование операций, гл. II, и уже приводимые работы Грациани, а также: A. W. Stonier, D. C. Hague, *Principi di economia*, pp. 123—130.



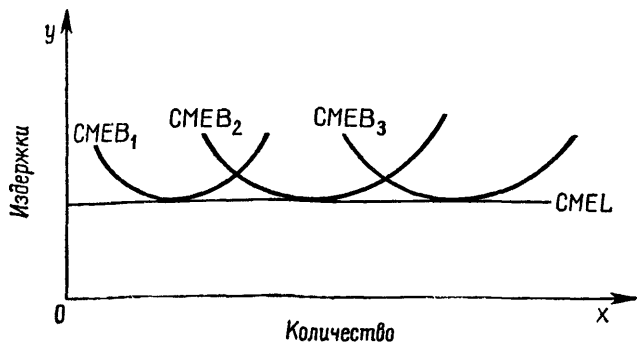
Р и с. 98

сама достигает своего минимума в этой точке. В любом другом случае точка касания не представляет минимума средних издержек короткого периода. Точнее говоря, в условиях режима возрастающих производительностей длительного периода кривая  $CMEЛ$  — касательная к различным кривым короткого периода в нисходящей фазе последних. Мы допускаем для примера, что кривая издержек фирмы в коротком периоде есть кривая  $CMEВ_1$ ; оптимальное количество для производства в коротком периоде (т. е. количество, при котором минимизируются издержки короткого периода) было бы равно  $OM_1$ . В этой ситуации, однако, точка  $P_1$  (минимум кривой  $CMEВ_1$ ) расположена над кривой издержек длительного периода. В результате оптимум короткого периода не является больше таковым при рассмотрении в долговременном аспекте. С этой точки зрения наилучшее решение достигается при выпуске количества  $OM$ , где  $PM$  измеряет средние издержки как длительного, так и короткого периодов. Точка  $P$  расположена в зоне снижения средних издержек короткого периода. В этой зоне, как нам уже известно, фирма располагает чрезмерным количеством постоянных факторов сравнительно с используемым количеством переменных факторов, т. е. размеры оборудования завышены в сравнении с достигнутым объемом выпуска, в связи с чем их производственная мощность используется не-

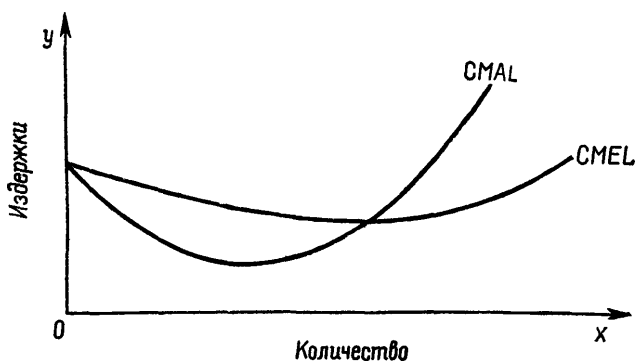
адекватно производству. В итоге, если в долговременном плане предусматривается возрастающая производительность от масштаба, фирме целесообразно проектировать свое оборудование в больших размерах по сравнению с тем оборудованием, которое требовалось для объема производства, намеченного в коротком периоде. Таким образом, в коротком периоде не достигается минимума средних издержек, но в более длительном периоде фирма получает возможность лучше использовать возрастающие производительности от масштаба.

Складывается ситуация, прямо противоположная той, которую мы только что рассматривали при возрастании средних издержек длительного периода (убывающая производительность от масштаба). Кривая *СМЕЛ* будет касательной к кривым издержек короткого периода в их восходящей стадии. Это означает, что оборудование, которым располагает фирма, имеет размеры и производительную мощность меньше, чем требуется для производства определенного количества продукции при минимуме средних издержек короткого периода. Это приводит в течение короткого периода времени к чрезмерному использованию переменных факторов по сравнению с использованием постоянных факторов, так как установки, оборудование, машины и т. п. эксплуатируются более интенсивно, чем позволяет их «нормальная» (проектная) производительность. Для обеспечения более низких издержек длительного периода фирма строит сооружения соответствующих размеров и затем использует их для обеспечения производства количества продукции в объеме более высоком, чем тот, который считался оптимальным в коротком периоде. Поступая таким образом, фирма, безусловно, не придерживается критерия минимизации издержек в коротком периоде, но в перспективе она получает возможность успешно противостоять убывающим производительностям от масштаба. В случае неизменности последних *СМЕЛ* была бы прямой линией — касательной к различным кривым издержек короткого периода в их точках минимума.

Обратимся к рис. 99. В случае, указанном на этом графике, по мере того как фирма постепенно расширяет размеры своих сооружений и объемы производства, более низкие издержки длительного периода являются



Р и с. 99



Р и с. 100

одновременно и минимумом издержек короткого периода, а также постоянными издержками для любого уровня производства.

До сих пор мы говорили о средних издержках длительного периода. Естественно, что существуют также и предельные издержки длительного периода (рис. 100).

Две кривые выходят из одной и той же точки, расположенной на оси ординат. Это должно быть понятным, если мы вспомним, что в длительном периоде все издержки являются переменными; на базе последних,

следовательно, калькулируются как средние издержки, так и предельные издержки. Что касается конфигурации кривых, то к тому, что мы уже говорили в отношении средних переменных издержек и предельных издержек короткого периода, дополнить нечего. Можно только заметить еще, что кривые издержек длительного периода имеют меньший наклон по сравнению с соответствующими кривыми издержек короткого периода.

4. Теперь мы можем рассмотреть равновесие фирмы в длительном периоде. Очевидно, что фирма достигает равновесия тогда, когда она оказывается в такой ситуации, при которой уже не будет больше стимулов для перехода в другие положения. Фирма, даже находясь в положении равновесия, будет всегда подвержена воздействию со стороны всякого рода экономических «сил». Однако если некоторые из последних приводят к тому, что фирма выходит из положения равновесия, то немедленно вступают в действие другие силы, которые стремятся вернуть фирму в прежнее положение. Поэтому, что касается равновесия в длительном периоде, то оно достигается фирмой тогда, когда уже не существует стимулов для дальнейшего изменения размеров ее сооружений.

Рассмотрим вновь рис. 96 и 97. Остановимся коротко еще раз на явлениях, для иллюстрации которых приведены эти графики. В коротком периоде фирма расширяет производство до точки, в которой предельные издержки равны рыночной цене на благо. В этом положении равновесия (короткого периода) допредельная фирма, получающая сверхприбыли, не минимизирует средние издержки и, следовательно, не реализует лучшую из возможных комбинаций факторов (постоянных и переменных). В последующем периоде фирма начинает расширять размеры своих сооружений в целях производства с минимальными издержками. Однако, если фирма и продолжает получать сверхприбыли, она и в этом втором периоде (коротком) расширяет производство до тех пор, пока предельные издержки не будут равны цене, в связи с чем снова имеет место неоптимальная комбинация факторов. Поэтому фирма продолжает расширять размеры своих сооружений. Очевидно, стимул для расширения размеров сооружений фирмы

будет существовать до тех пор, пока фирма получает сверхприбыли.

Только фирма с «нормальной» прибылью (линия цены — касательная к кривой средних издержек в точке минимума)<sup>1</sup> производит в таком количестве, при котором минимизируются ее средние издержки кратковременного периода.

Если мы обратимся к графику на рис. 96, то станет сразу понятным, что фирма не может достичь равновесия в длительном периоде. В самом деле, по причине возрастающих производительностей от масштаба кривая средних издержек длительного периода является снижающейся; это означает, что в течение последовательных этапов (коротких) кривые средних издержек короткого периода все время постепенно снижаются. Положение допределности (со сверхприбылью) проявляется сильнее. Мы можем также допустить, что расширение производства всеми фирмами такого типа приводит к увеличению совокупного предложения (со стороны отрасли), которое выше, чем приращение спроса на благо, вследствие чего снижается цена на данное благо. В этом случае линия цены для отдельной фирмы понизилась бы. Но в условиях возрастающих производительностей от масштаба всегда имеется возможность — путем расширения размеров фирмы — сделать средние издержки ниже цены, получая таким образом сверхприбыль. В силу этого обстоятельства у фирм никогда не ослабевает стремление к дальнейшему увеличению инвестиций в сооружения, оборудование, машины и т. д. Следовательно, фирма не достигает положения равновесия, для которого должно быть характерным сохранение какого-то определенного размера фирмы. По-видимому, в масштабах отрасли невозможно, чтобы очень большое число фирм могло действовать подобным образом. В действительности происходит постепенное вытеснение с рынка большей части фирм, оказавшихся в состоянии запределности при одновременном постепенном процессе концентрации отраслевого производства под контролем небольшой группы крупных фирм. Однако, если

---

<sup>1</sup> Несколько ниже мы увидим, что в длительном периоде фирма, которая получает «нормальную» прибыль, является предельной фирмой.

бы мы сделали такой вывод, мы больше не имели бы дело с рынком совершенной конкуренции, а скорее оказались в условиях рынка олигополии, рассмотрение которой не входит в задачу нашего исследования. Положение равновесия в длительном периоде фирмы и отрасли в условиях рынка совершенной конкуренции может быть достигнуто, только когда производительность от масштаба становится убывающей<sup>1</sup>.

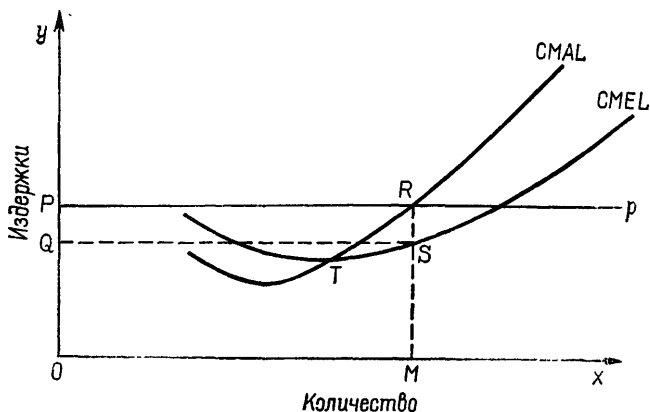
Как станет ясно несколько ниже, равновесие фирмы самым тесным образом связано с равновесием отрасли. В первом приближении мы предполагаем, что не существует свободного доступа в отрасль для новых фирм (даже если это и означает, что нет совершенной конкуренции в том ее определении, какое было нами сделано).

На рис. 101 показаны кривые средних и предельных издержек длительного периода. Начиная с определенной точки, такие кривые будут возрастать вследствие убывания производительности от масштаба. В длительном периоде (как и в коротком) кривая предельных издержек в своей восходящей фазе также представляет кривую предложения фирмы. Если линия цены в длительном периоде есть  $p$ , то фирма окажется в равновесии тогда, когда она произведет количество  $OM$  блага ( $p = CMAL$ ).

В данном случае фирма получает общую сверхприбыль, измеряемую площадью  $PRSQ$ , поскольку кривая предельных издержек пересекается с линией цены в фазе возрастания средних издержек (в данной точке, следовательно,  $p > CMEL$ ). Приступая к анализу отрасли, мы предполагаем, что она состоит из фирм, получающих сверхприбыли (того типа, который нами рас-

---

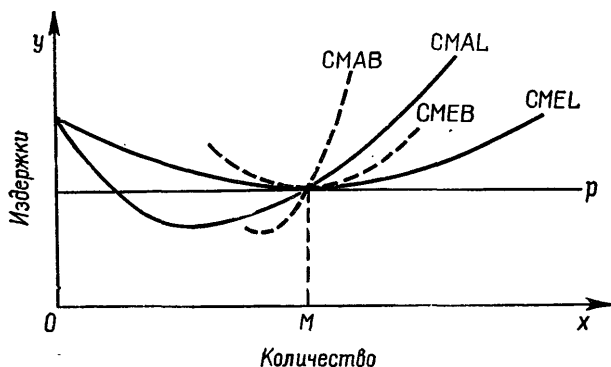
<sup>1</sup> Читатель, вероятно, заметил, что в рамках рассматриваемой нами доктрины каждое положение равновесия характеризуется режимом убывающих производительностей. В теории потребления не может быть равновесия субъекта-потребителя, если предельная полезность или предельная норма субституции не будет убывающей. В теории производства и фирмы не существует такого положения равновесия, которое не характеризовалось бы снижением предельной производительности переменного фактора или убывающими производительностями от масштаба. И наконец, в теории распределения нет равновесия, если предельная производительность (в денежном выражении) различных факторов производства не является убывающей.



Р и с. 101

сма тривал ся), а та кже фирм, ко торые удо влет во ря ют ся «нор маль ной» при бы лью. Та кая си ту а ци я ана ло гич на скла ды ва ю щей ся в ко рот ком пе ри о де, хо тя и с не ко то ры ми се рь ез ны ми о го вор ка ми. Вме сте с тем нет ос но ва ний пред по ла гать, что име ют ся за пре де ль ные фир мы, по то му что по след ние, как мы уже ска за ли, вы те с ня ют ся с рын ка в дли тель ном пе ри о де. Кро ме то го, фир мы с «нор маль ной» при бы лью яв ля ют ся пре де ль ны ми, по ско ль ку в дли тель ном пе ри о де все из дер жки пе ре мен ные, и по то му то чка  $T$  гра фика на рис. 101 (ми нимум сред них из дер жек) есть «то чка бе г ст ва», о ко торой мы уже го во ри ли. Ес ли же на рын ке су щес т вуют ус ло ви я со вер шен ной кон ку рен ции, не об хо ди мо до пу стить на ли чие сво бо дно го до ступа фирм в от ра сль. Но вые фир мы при ступ ят к про из вод ствен ной де я тель но сти в ка кой то оп ре де лен ной от ра сль то гда, ко гда они бу дут при вле че ны воз мож ностью по лу че ния бо лее вы со ких при бы лей по срав не нию с при бы лью, ко торая счи та ет ся «нор маль ной». Это оз на ча ет, что в та кой от ра сль име ют ся уже до пре де ль ные фир мы. Оче вид но, что но вые фир мы во лют ся в от ра сль, при ме няя эф фек тив ные ком би на ции, ана ло гич ные ком би на циям, осу щес тв ля емым вы ше ука зан ны ми до пре де ль ны ми фир ма ми, с тем что бы иметь воз мож ность та кже по лу чать сверх при бы лью. Все это при водит, в дол го вре мен ном ас пек те, к рас ши ре нию





Р и с. 102

производства и увеличению совокупного предложения со стороны отрасли, что сопровождается снижением цены на благо. Фирмы, являющиеся предельными, становятся постепенно запредельными и вытесняются с рынка. До тех пор пока в отрасли будет существовать возможность получения сверхприбыли, указанный последовательный процесс вливания новых фирм в эту отрасль, расширения производства и увеличения предложения блага, снижения цен на это благо и вытеснения из отрасли менее прибыльных фирм будет продолжаться. Такой процесс прекратится тогда, когда в данной отрасли не будет больше возможности получения прибыли выше «нормальной», т. е. когда исчезнут допредельные фирмы. В отрасли при положении равновесия в длительном периоде существуют фирмы только предельного типа, положение которых показано на рис. 102.

Любая из фирм отрасли оказывается в положении равновесия в длительном периоде, если она производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издержках длительного периода (поскольку в этом состоянии (точке) цена равна предельным издержкам).

В этом положении каждая фирма довольствуется «нормальной» прибылью. Как мы уже знаем, в точке минимума кривой  $CMEL$  находится также минимум одной из кривых средних издержек короткого периода. Следовательно, положение равновесия при минимуме

средних издержек длительного периода является также положением равновесия с минимумом средних издержек короткого периода.

В итоге при условии свободного доступа фирм в отрасль (главное условие режима совершенной конкуренции) положение равновесия длительного периода для каждой отдельной фирмы означает такое состояние, при котором полностью исчезает «квазиренд», а фактор предпринимательства должен удовлетворяться своим «нормальным» вознаграждением. В подобной ситуации больше не существует никаких стимулов для последующих вступлений новых фирм в данную отрасль, в связи с чем последняя также оказывается в положении равновесия.

Итак, мы завершили наше изложение некоторых проблем экономики, являющихся центральными в теоретических исследованиях неоклассической доктрины. Учитывая ограниченную задачу данного приложения, мы не считали необходимым излагать более подробно результаты анализа методологического направления, которое было здесь рассмотрено, и не затрагивали — за исключением сделанных коротких замечаний — проблемы, оставленные этим направлением открытыми. Мы пытались изложить как можно объективнее (и в наиболее доходчивой форме) экономическую теорию в таком виде, в каком она обычно преподавалась в академических кругах; и мы это сделали, поскольку убеждены в пользе познания этой теории, независимо от того мнения, которое о ней существует.

Многие проблемы остались вне нашего изложения. Мы проанализировали теорию потребления и теорию производства, рассмотрев тем самым факторы, которые — согласно неоклассической теории — определяют, с одной стороны, спрос на блага и, с другой — производство и предложение этих благ. Поступив таким образом, мы должны были бы увязать между собой спрос и предложение и изучить образование рыночной цены на блага. Наше исследование, кроме того, было одноплановым, т. е. мы рассмотрели поочередно проблемы, связанные со спросом и предложением только одного блага. В нашем исследовании недоставало более общего рассмотрения взаимозависимостей, существующих между количеством (со стороны предложения и спроса) и ценами на все блага, производимые в определенной экономической системе. Иными словами, не была рассмотрена теория «общего равновесия экономики».

Кроме того, мы преследовали цель раскрыть феномены рынка совершенной конкуренции. Мы опустили анализ монополизированного и других рынков без конкуренции; этот недостаток нас немало огорчает, учитывая исключительную важность, которую имеют такие состояния рынка, особенно на современном этапе.

Наконец, мы не рассматривали теорию распределения, т. е. то, каким образом произведенные блага распределяются между всеми теми, кто поставяет факторы для осуществления производства самих благ.

Несмотря на эти (и другие) недостатки, мы надеемся, что данное приложение может быть полезным, особенно если оно будет рассматриваться как первое приближение к познанию теории, довольно сложной и развивающейся в различных направлениях. С этим убеждением мы предоставляем эти страницы вниманию читателя и будущего исследователя экономической теории.

**К. Казароза**

*Приложение II*

**МАКРОЭКОНОМИКА**



# КРАТКОСРОЧНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

## 1. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

### Введение

Попытка выразить формально связь уровней дохода и занятости в коротком периоде была сделана Дж. М. Кейнсом в «Общей теории занятости, процента и денег». Публикация этой работы дала толчок макроэкономическому моделированию таких связей в его современной форме. Однако в экономической литературе часто говорят о классической макроэкономической модели, причем классиками называют по преимуществу английских и американских экономистов, чьи взгляды восходят к ортодоксальной традиции, идущей от Рикардо к Маршаллу, Пигу и другим европейским ученым, работавшим в области теории общего экономического равновесия<sup>1</sup>.

Поскольку ни один из этих «классиков» формально не строил макроэкономической модели, то возникает вопрос, можно ли вообще говорить о «классической макроэкономической модели» и какой смысл имеет это название, тем более что теоретики, занесенные в общий список создателей этой модели, вовсе не принадлежат к одному и тому же течению экономической мысли.

По этому поводу необходимо заметить, что если до появления работы Кейнса ученые и не выражали экономические проблемы в терминах макроэкономики, то у них имелись достаточно ясные представления о функционировании конкурентной системы в целом. И так называемая классическая модель является не чем иным, как попыткой построить некую стройную схему, которая выражала бы взгляды «ортодоксальных» теоретиков докейнсианского периода на ключевые проблемы макроэкономики в краткосрочном плане.

<sup>1</sup> Некоторые экономисты предпочитают термину «классический» термин «неоклассический», хотя, в сущности, речь идет об одном и том же теоретическом построении.

Реконструкция и истолкование классической теории нужны были современным экономистам не столько ради исторического интереса, сколько для того, чтобы понять и выявить различия между традиционными позициями и позициями Кейнса по вопросу об определении уровней дохода и занятости на короткий период в конкурентной экономической системе.

Итак, в гл. I нашей работы мы рассмотрим классическую краткосрочную модель.

В первых пяти параграфах анализ ведется на основе предпосылки о том, что данная экономическая система *замкнута*, т. е. что она не имеет внешних экономических связей и что государство не осуществляет активного вмешательства в экономическую сферу. В заключительных параграфах мы отбросим эти ограничения и включим в рассмотрение как основные положения классиков, касающиеся международной торговли, так и их концепцию экономической политики государства.

### Закон Сэя

Этот закон представляет собой основу классической модели определения дохода и занятости и в общей форме сводится к утверждению, что *предложение товаров создает собственный спрос*. Согласно закону Сэя, в целом не может быть разрыва между спросом на товары и их предложением, хотя, очевидно, могут существовать расхождения между ними в пределах того или иного сектора. Но в этом последнем случае для сектора, в котором спрос превышает предложение, всегда найдется соответствующий другой сектор или секторы, где предложение превышает спрос, и, таким образом, равновесие в отдельных секторах достигается в результате движения относительных цен.

В сущности, данный закон опирается на то соображение, что, вообще говоря, каждый участник процесса производства действует не просто ради удовольствия проявлять активность, но с целью приобрести те блага, которые могут способствовать удовлетворению его нужд; таким образом, каждый производитель в определенном смысле является покупателем собственного продукта.

Справедливость закона Сэя не вызывает сомнений в отношении экономики, основанной на натуральном об-



мене, когда продукты производства непосредственно обмениваются друг на друга. Однако в условиях денежной экономики связь между спросом и предложением не имеет такого непосредственного характера, поскольку в этом случае блага обмениваются на деньги (а не друг на друга).

Экономисты-классики не считали, однако, что присутствие денег в обмене существенно усложняет доказательство справедливости закона Сэя. И действительно, согласно их концепции, как мы увидим дальше, деньги являются просто орудием, облегчающим процесс обмена. Люди стремятся к деньгам не ради денег как таковых, но лишь для того, чтобы использовать их для приобретения благ. Ведь все, кто получает деньги в обмен на произведенные товары, в конечном счете рано или поздно тратят их на покупку благ. С этой точки зрения связь между спросом и предложением представляется идеальной также и в условиях денежной экономики.

Мы считаем, однако, нужным отметить, что приведенное выше доказательство справедливости закона Сэя опирается на так называемую *наивную* теорию совокупного спроса на блага, сущность которой можно выразить следующим образом: получатели дохода тратят его целиком и расходуют при этом только собственный доход.

Эта теория «наивна», поскольку игнорирует два существенных аспекта капиталистической экономики: во-первых, то, что собственный доход индивида может не расходоваться целиком, часть его может сберегаться, и, во-вторых, что предприниматели используют также заемные средства. Правда, в классическом экономическом учении наряду с изложенной выше теорией спроса имеется более тонко разработанная теория, в которой сбережения и инвестиции являются центральными понятиями.

Чтобы оценить значение, которое приобретают сбережения и инвестиции для объяснения равновесия на рынке товаров (и, следовательно, для подтверждения закона Сэя), необходимо иметь в виду связи, существующие между национальным продуктом, национальным доходом и национальными расходами.

Что касается национального продукта и национального дохода, то национальные счета показывают их абсолютное равенство (если отбросить некоторые

тонкости, связанные с динамикой). Далее, если бы объем национальных расходов равнялся национальному доходу, т. е. если бы общество в целом расходовало весь получаемый доход без остатка, то в этом случае имело бы место равенство между совокупными расходами и совокупным предложением, выражающимся в национальном продукте, и, следовательно, в этом случае закон Сэя также был бы доказан.

Отсюда вытекает, что равенство между национальным доходом и объемом национальных расходов представляет собой условие равновесия на товарном рынке:

$$Y = E,$$

где  $Y$  — национальный доход, а  $E$  — объем национальных расходов.

Но национальный доход может быть предназначен его получателями либо для потребления, либо для сбережений, так что

$$Y \equiv C + S,$$

где  $C$  — потребление, а  $S$  — общие сбережения; а с другой стороны, весь объем национальных расходов состоит из затрат на потребительские товары и на инвестирование:

$$E \equiv C + I,$$

где  $I$  — общие инвестиции.

Если мы подставим теперь полученные таким образом выражения в условие равновесия рынка и исключим общую для обеих частей равенства величину  $C$ , то получим

$$S = I.$$

Таким образом, для того чтобы осуществилось равновесие между совокупным спросом и предложением товаров, достаточно, чтобы объем капиталовложений был равен объему сбережений.

Экономисты-классики полностью сознавали, что в природе капиталистической системы не содержится ничего такого, что определяло бы необходимость этого равенства, поскольку лица, принимающие решение относительно сбережений, отличны от лиц, которые делают вложения. Эти две разные категории людей (владельцы сбережений и инвесторы) действуют исходя из различ-

ных критериев и целей<sup>1</sup>; однако теоретики полагали, что в конкурентной экономической системе существует механизм, способный автоматически приводить к такому равновесию.

### Сбережения, инвестиции и норма процента

Для того чтобы понять действие механизма, о котором мы только что говорили, необходимо начать с изложения выдвинутых классиками идей о функциях сбережений и инвестиций.

Экономисты-классики отмечали прежде всего, что ни один разумный человек, намереваясь делать сбережения, не станет держать их в ликвидной форме, если он может использовать их таким образом, чтобы они приносили ему процент (путем покупки акций или облигаций, банковских вкладов и т. д.), и утверждали, что, если норма процента возрастает, люди получают стимул сберегать больше, и, напротив, если норма процента понижается, они, как правило, сберегают меньше.

Другими словами, объем сбережений является, с точки зрения классиков, возрастающей функцией нормы процента

$$S = S(r) \quad \text{и} \quad S'(r) > 0.$$

Что же касается инвестиций, то здесь рассуждали следующим образом: предприниматели склонны использовать предлагаемые рынком возможности капиталовложений, ожидая каждый раз получить определенную норму прибыли. Поэтому они готовы предложить «премию» тому, кто предоставит в их распоряжение денежные средства, необходимые для инвестиций.

Если процент, из которого эти заемные средства предоставляются, меньше нормы прибыли, получаемой от данного капиталовложения, то предприниматель сочтет выгодным для себя взять эти деньги взаймы и осуществить вложения. Напротив, если «цена» денег превышает

---

<sup>1</sup> Следует отметить, что в реальных экономических системах граница между этими категориями экономических субъектов размыта: предприниматель широко использует внутрифирменные накопления для финансирования инвестиций. Но этот факт не оказывает существенного влияния на ход дальнейших рассуждений.

норму прибыли, которую предполагается получить от вложения капитала, то предприниматель не возьмет эти деньги взаймы и не станет вкладывать свои средства. Наконец, в случае, если норма процента равна норме прибыли, то предпринимателю будет безразлично, брать ли в долг или нет и соответственно делать вложения или отказаться от них.

Из этих соображений ясно, что капиталовложения рассматриваются классиками как функция нормы процента, а, точнее, как убывающая функция нормы процента:

$$I = I(r) \quad \text{и} \quad I'(r) < 0.$$

Таким образом, в классической модели присутствует рынок *денежных средств*, в котором предложение представлено сбережениями, спрос — капиталовложениями и цена — нормой процента.

Этот рынок может быть графически изображен (рис. 103). На оси ординат мы откладываем значение нормы процента, а на оси абсцисс — объем капиталовложений и сбережений.

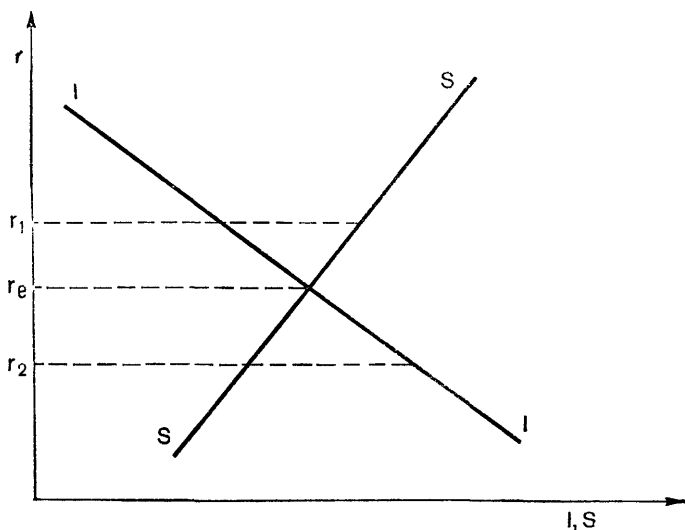
Линия  $II$  изображает функцию капиталовложений, а линия  $SS$  — функцию сбережений.

Итак, когда норма процента расположена выше точки  $r_e$  (т. е. норма процента больше  $r_e$ ), объем сбережений превышает объем инвестиций, и в этом случае те, кто намерен сберегать, не всегда могут найти себе «партнера», готового платить им принятую в данный момент норму процента. Но поскольку значительная часть лиц, которые не находят себе «партнера», склонны предлагать свои сбережения даже из более низкого процента, а предприниматели, очевидно, предпочитают брать займы по более низкому проценту, норма процента на рынке снижается, сокращая разрыв между объемом сбережений и капиталовложений.

Этот процесс продолжается вплоть до тех пор, пока объем сбережений и объем капиталовложений полностью не совпадут.

С другой стороны, если норма процента ниже нормы, соответствующей равновесию, то капиталовложения превышают объем сбережений, и в этом случае не все предприниматели, способные платить такой процент, смогли бы подыскать себе владельцев сбережений, которые

были бы готовы предложить им деньги в займы. Однако значительная часть предпринимателей, оказавшихся не в состоянии изыскать необходимые им средства, готова платить более высокий процент за взятые в заем средства, а с другой стороны, владельцы сбережений предпочитают получить более высокий процент. В результате норма процента повышается, вызывая сокращение разрыва между объемами сбережений и инвестиций.



Р и с. 103

Рост нормы процента продолжается до тех пор, пока не будет достигнута такая ее величина, которая обеспечивает равенство объема сбережений и капиталовложений.

Таким образом, движение нормы процента в условиях рынка свободной конкуренции может обеспечить равенство между сбережениями и инвестициями и, следовательно, равенство между совокупным спросом и предложением (см. предыдущий параграф).

Итак, справедливость закона Сэя доказана также и для случая, когда учитываются сбережения и капиталовложения.

Некоторые авторы считают, что тезис классической теории, согласно которому полная занятость рабочей

силы представляет собой нормальное состояние системы совершенной конкуренции, основан на законе Сэя. Это не так, ибо, как мы только что показали, закон Сэя просто утверждает, что спрос на блага и их предложение равны между собой, каков бы ни был уровень производства, достигнутый экономической системой, но в нем не говорится ничего о силах, определяющих уровень производства и занятости. В действительности для того, чтобы ознакомиться с позицией классиков по этим вопросам, необходимо рассмотреть другое «подразделение» их теоретической системы, а именно теорию функционирования рынка труда.

Однако, прежде чем перейти к этому разделу, представляется целесообразным сказать несколько слов об одном понятии, которое будет далее неоднократно встречаться в ходе нашей работы.

### **Производственная функция**

Это понятие является основополагающим как в области микроэкономической, так и макроэкономической теории, поэтому есть смысл подробно остановиться на его рассмотрении.

С микроэкономической точки зрения понятие производственной функции не представляет трудностей. При данном состоянии техники различные предприятия используют определенные количества различных факторов производства и достигают определенных уровней выпуска продукции. Каждой комбинации факторов производства соответствует свой определенный результат, и чем большие количества факторов производства потребляются, тем более высок уровень выпуска продукции, который при этом достигается.

Такая производственная функция выражает техническое соотношение между количеством факторов производства, используемых предпринимателями, и количеством полученной продукции. Будучи соотношением техническим, эта функция может быть определена только эмпирически, посредством измерений на основе фактических показателей.

В ходе нашей работы мы примем, за исключением особо оговариваемых случаев, что производственная

функция однозначна и непрерывна. В общем виде этот тип производственной функции может быть изображен следующим образом:

$$X = F(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

где  $X$  — объем полученной продукции,  $a_1, a_2, \dots, a_n$  — использованные факторы производства, а  $F$  выражает характер функции.

Предельный продукт производственного фактора в конечных величинах выражается изменением объема продукции в результате изменения на единицу использованного количества этого производственного фактора при неизменности всех прочих. В понятиях бесконечно малых величин предельный продукт данного фактора производства выражается частной производной этой функции по данному производственному фактору. В этом случае  $\frac{\partial F}{\partial a_1}, \frac{\partial F}{\partial a_2}, \dots, \frac{\partial F}{\partial a_n}$  представляют соответственно предельные производительности факторов  $a_1, a_2, \dots, a_n$ .

Каждая фирма имеет производственную функцию, которая, как правило, отлична от производственных функций других фирм. Однако, суммируя производственные функции всех действующих в данной экономической системе фирм, мы получим одну общую, которая называется агрегированной производственной функцией.

В отличие от микроэкономической функции понятие агрегированной производственной функции содержит ряд значительных трудностей теоретического характера, так что некоторые экономические школы вообще подвергают сомнению ее существование. Однако этим кругом проблем мы займемся позже, когда перейдем к рассмотрению критики, выдвинутой Кембриджской школой по адресу неоклассической теории производства и распределения.

Пока же предположим, что построение агрегированной производственной функции возможно хотя бы теоретически.

В такой функции, очевидно, должны присутствовать все производственные факторы, которые появляются по крайней мере в одной из микроэкономических производственных функций. Однако в макроэкономических моделях принята, как правило, упрощенная форма агрегированной производственной функции; производственные

факторы сгруппированы здесь в три большие категории: земля, труд и капитал.

Земля включает все естественные ресурсы данной территории (обрабатываемые площади, метеорологические факторы и т. д.); труд — всех лиц, занятых в производстве и связанных с ними; капитал — любой материальный ресурс, являющийся результатом процесса производства и вновь используемый для производственных целей.

Производственная функция может, таким образом, быть представлена в следующей форме:  $y = \varphi(L, N, K)$ , где  $y$  — продукт,  $L$  — земля,  $N$  — труд,  $K$  — капитал, а символ  $\varphi$  указывает на форму производственной функции.

Что касается характеристик такой производственной функции, мы будем исходить из принципа убывающей доходности факторов производства. Согласно этому предположению, предельные производительности трех факторов производства положительны, но снижаются по мере увеличения количеств используемых факторов.

Во многих моделях фактор земля опускается ввиду его малой значимости в экономических системах, характеризующихся высоким технологическим уровнем, и производственная функция зависит тогда лишь от двух факторов. Наконец, в краткосрочных макроэкономических моделях в производственной функции единственным переменным фактором считается труд, поскольку, согласно определению Маршалла, короткий период — это такой промежуток времени, в течение которого изменение объема капитала настолько незначительно, что им можно пренебречь.

Таким образом, получаем:

$$y = y(N) \quad \text{при} \quad y'(N) > 0 \quad \text{и} \quad y''(N) < 0.$$

Эта производственная функция может быть представлена графически (рис. 104).

Характер кривой отражает выдвинутый ранее принцип убывающей доходности.

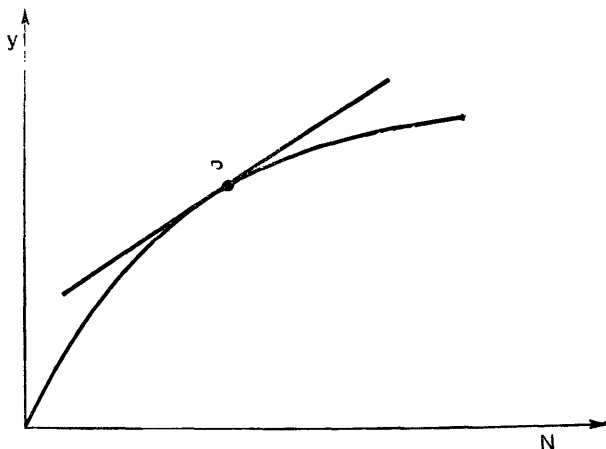
И действительно, предельная производительность труда (производная функции) в любой точке, например  $P$ , геометрически изображается углом наклона касательной к кривой в данной точке, и из графика ясно видно, что угол наклона касательной уменьшается по мере движения



вдоль кривой вправо, т. е. по мере роста количества используемого фактора труда.

При рассмотрении классической модели мы исходим из предположения, что производственная функция обладает вышеназванными характеристиками, т. е. что она является функцией одного лишь переменного фактора — труда.

Следует отметить, что поскольку в функции этого вида существует однозначная связь между объемом применяе-



Р и с. 104

мого труда и уровнем производства, то достаточно определить равновесный уровень занятости, чтобы сразу же исчислить и соответствующий уровень выпуска продукции.

### Теория занятости

Классическая теория определения заработной платы и занятости, за исключением некоторых не имеющих существенного значения особенностей, которые здесь нет смысла подчеркивать, представляет собой всего лишь частный случай общей теории стоимости.

И действительно, заработная плата представляет собой цену фактора труда и определяется, как и любая

цена, взаимосвязью между функцией спроса и функцией предложения (на рынке труда), взаимосвязью, которая определяет одновременно и количество труда, конкретно используемое в процессе производства.

Изложение классической теории занятости в таком случае неизбежно должно начинаться с построения глобальных функций спроса и предложения труда в условиях рынка совершенной конкуренции. Авторы классической теории отмечали, что глобальные (или сложные) функции спроса и предложения труда могли быть получены только путем агрегирования соответственно функций спроса отдельных предпринимателей и функций предложения отдельных трудящихся, так что анализ характеристик макроэкономических функций спроса и предложения на рынке труда сводится к исследованию характеристик соответствующих микроэкономических функций.

По поводу спроса на труд нужно прежде всего заметить, что при указанном упрощении модели имеется лишь одна категория экономических агентов, предъявляющих спрос на рабочую силу на рынке, — предприниматели.

Эти последние, функционируя в условиях совершенной конкуренции, используют рабочую силу в таком количестве, чтобы предельный продукт труда был равен реальной заработной плате, или же чтобы объем заработной платы в денежном выражении был равен стоимости предельного продукта труда.

Условие равновесия для предпринимателя может быть выражено следующим образом:

$$\frac{dy}{dN} = \frac{W}{P} \quad \text{или} \quad W = \frac{dy}{dN} \cdot P,$$

где  $W$  — заработная плата в денежной форме и  $P$  — общий уровень цен.

Если реальная заработная плата растет, предприниматель сокращает спрос на рабочую силу, если же реальная заработная плата снижается, спрос на рабочую силу возрастает, поскольку в силу принципа убывающей доходности предприниматель только таким образом может сохранить равновесие.

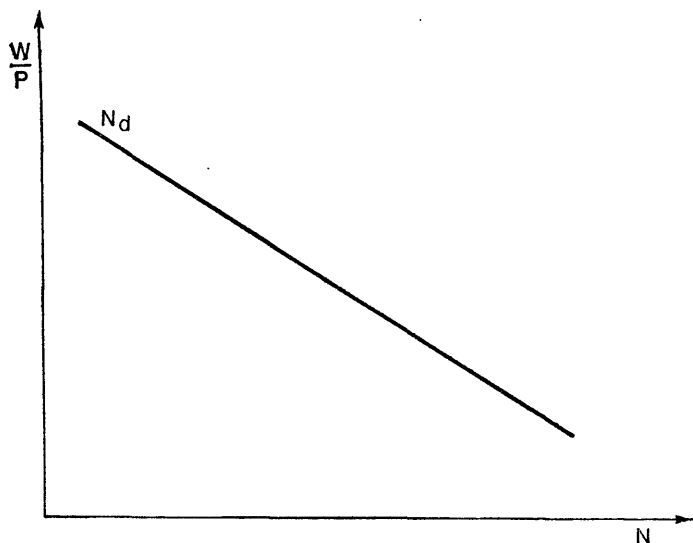
В сущности, спрос на рабочую силу есть убывающая функция реальной заработной платы:

$$N_d = X(W/P) \quad \text{при} \quad X'(W/P) < 0.$$

Кривая спроса на рабочую силу представлена на рис. 105.

На оси абсцисс откладывается величина требующейся рабочей силы, на оси ординат — реальная заработная плата.

Отрицательный наклон кривой показывает, что спрос на рабочую силу возрастает по мере сокращения реаль-



Р и с. 105

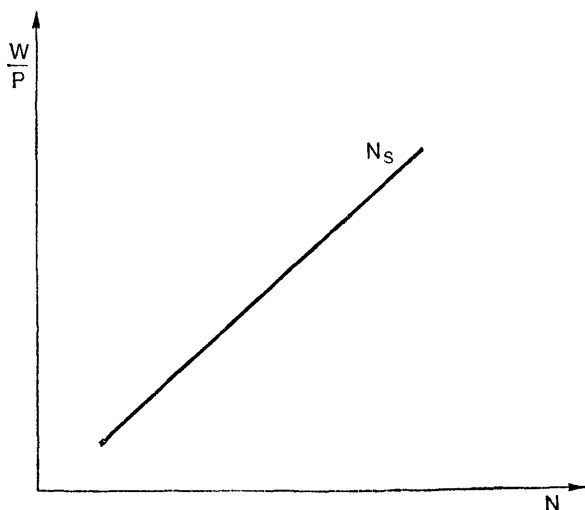
ной заработной платы и, наоборот, снижается при ее росте.

Что касается функции предложения труда, то классики прежде всего отмечали, что разумный и, следовательно, не подверженный гипнозу денег индивид предлагает свои производительные услуги исходя из размеров реальной заработной платы, а не заработной платы в денежном выражении. И поскольку вполне вероятно, что чем более высок уровень реальной заработной платы, тем больше предложение, и наоборот, то предложение труда рассматривалось как возрастающая функция реальной заработной платы.

$$N_s = \theta(W/P) \quad \text{при} \quad \theta'(W/P) > 0.$$

Можно изобразить функцию предложения труда на графике подобном предыдущему, с единственной разницей, что на этот раз на оси абсцисс откладывается количество не требуемого, а предлагаемого труда (рис. 106).

В этом случае наклон прямой положителен, и нетрудно убедиться в том, что большей реальной заработной плате соответствует более высокое предложение труда, чем меньшей.



Р и с. 106

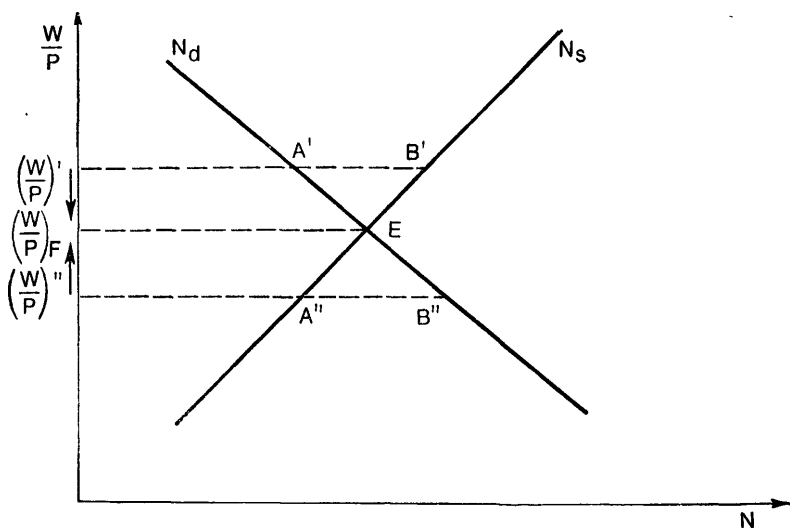
Объединив эти два графика, мы получаем полную картину положения на рынке труда (рис. 107).

При заработной плате  $(W/P)_E$  на рынке труда создается равновесие в том смысле, что все, кто ищет работу при данной величине заработной платы, ее находят и что, с другой стороны, все предприниматели оказываются в состоянии найти именно то количество рабочей силы, которое они намерены использовать (опять-таки при данной ставке заработной платы). Следует отметить, что положение, определяемое точкой  $E$ , называется также положением полной занятости, потому что в этом случае не оказывается таких рабочих, которые хотели бы работать, но не находили бы себе рабочего места.

При иных уровнях реальной заработной платы равновесие на рынке труда не устанавливается, а именно:

а) если реальная заработная плата находится выше равновесного уровня, например в точке  $(W/P)'$ , то предложение труда превосходит спрос на рабочую силу на величину, равную  $A'B'$ ;

б) если реальная заработная плата находится ниже точки равновесия, например в точке  $(W/P)''$ , то спрос



Р и с. 107

на рабочую силу превосходит предложение на величину, равную  $A''B''$ .

В первом случае имеет место безработица, а во втором — остаются пустующие рабочие места.

Основной тезис классической теории занятости состоит в утверждении, что в условиях совершенной конкуренции эти два состояния («а» и «б») не могут быть устойчивыми и что рыночные силы действуют в направлении положения равновесия и тем самым полной занятости рабочей силы.

Как достигается этот результат?

Рассмотрим положение рынка труда при условии, что реальная заработная плата равна  $(W/P)'$ . Как мы

уже говорили, предложение рабочей силы в этом случае превышает спрос и некоторое число трудящихся остается без работы. Но, с другой стороны, преобладающая часть этих безработных согласна, чтобы иметь работу, получать более низкую реальную заработную плату и соответственно предлагает свои услуги, снизив требования в отношении заработной платы. Предприниматели, разумеется, предпочитают нанимать рабочих, согласных на более низкую оплату труда; и в результате имеющие работу, чтобы не потерять ее, также вынуждены приспособливать свои требования в отношении ставок зарплаты к требованиям безработных. В результате происходит снижение заработной платы, увеличение занятости и сокращение разрыва между спросом и предложением рабочей силы.

Этот процесс снижения реальной заработной платы и повышения занятости продолжается до тех пор, пока имеются безработные, которые соглашаются работать за плату более низкую, чем существующая на рынке, или, иначе говоря, пока не достигается состояние равновесия (состояние полной занятости).

Если же реальная заработная плата находится на уровне  $(W/P)''$ , то под воздействием рыночного механизма развитие процесса идет в противоположном направлении. При реальной заработной плате  $(W/P)''$ , как мы видели, создается избыток спроса над предложением труда. Многие из предпринимателей, которые не смогли удовлетворить свой спрос на рабочую силу, готовы предложить трудящимся более высокую, чем существующая на рынке, реальную заработную плату. Естественно, рабочие предпочитают получать более высокую заработную плату, так что предприниматели, не желающие потерять рабочих, вынуждены повышать ее. При повышении реальной заработной платы уменьшается разрыв между спросом и предложением труда, и процесс сближения продолжается до тех пор, пока не остается ни одного предпринимателя, который был бы согласен платить рабочим реальную заработную плату более высокую, чем существующая на рынке. Таким образом, и в этом случае происходит движение рынка к состоянию полной занятости.

В соответствии со своим представлением о функционировании рынка труда в условиях совершенной конку-

ренции экономисты классической школы полагали, что возникновение ситуаций, при которых часть наличной рабочей силы остается устойчиво безработной, обусловлено присутствием внеконкурентных элементов, поддерживающих реальную заработную плату на уровне, более высоком, чем тот, который необходим для достижения равновесного уровня полной занятости.

К этим внеконкурентным элементам относятся, в частности, государственное вмешательство, устанавливающее минимальный уровень заработной платы, и деятельность профсоюзов трудящихся, выступающих против снижения уровня заработной платы.

Так или иначе, ни в одном из этих случаев нельзя было бы, строго говоря, настаивать на утверждении о вынужденном характере безработицы. Безработица в некотором смысле желательна либо для государства, либо для профсоюзов, которые предпочитают существование определенного уровня безработицы при более высоком, чем при полной занятости, уровне заработной платы занятых трудящихся ситуации полной занятости при менее высоком уровне заработной платы.

Итак, позиция классической школы в отношении проблемы занятости может быть резюмирована в следующих положениях:

1) в совершенно конкурентной экономической системе как на товарном рынке, так и на рынке факторов производства положение равновесия характеризуется полной занятостью рабочей силы, или, что то же самое, отсутствием вынужденной безработицы;

2) конкуренция между рабочими и между предпринимателями обеспечивает приведение рыночной ситуации к положению равновесия;

3) если в силу тех или иных причин уровень заработной платы не отличается гибкостью, закон конкуренции, который должен был бы гарантировать достижение равновесия (полной занятости), не действует, и экономическая система может на длительный период оказаться в состоянии, характеризующемся неполной занятостью.

Однако в этом случае нельзя говорить о вынужденной безработице в строгом смысле слова.

Классическая экономическая мысль характеризуется принципом так называемой *классической дихотомии* реальной и денежной сфер. Этот принцип состоит в том, что денежная экономическая система функционирует на основе простого товарного обмена, деньги существуют, лишь чтобы облегчать развитие реальных процессов, но никоим образом не воздействуют на их результат.

В силу этих соображений анализ экономической системы состоит из двух частей: в первой исследуется установление уровней относительных цен и количеств (теория стоимости) и нормы процента; во второй рассматриваются явления, связанные с деньгами, и предпринимаются попытки объяснить «абсолютный» или общий уровень цен. В соответствии с такой постановкой в предыдущих параграфах мы рассмотрели реальный сектор классической экономической модели и объяснили установление уровней дохода, занятости, реальной заработной платы, процента, сбережений и капиталовложений. Теперь остается рассмотреть ее денежный сектор и объяснение, которое дают классики определению «абсолютного» уровня цен.

Классический анализ денег основан на так называемой количественной теории денег, основное положение которой может быть сформулировано следующим образом: «Общий уровень цен изменяется пропорционально количеству находящихся в обращении денег».

Существует, собственно, два варианта количественной теории денег, основные аспекты которых мы сейчас вкратце рассмотрим: первому положили начало И. Фишер и С. Ньюкомб, второму — А. Маршалл и Кембриджская школа.

Вариант количественной теории денег, сформулированный Фишером, исходит из так называемого *уравнения обмена*.

Что представляет собой это уравнение?

Каждый акт купли — продажи на рынке связан с обменом некоего количества определенного блага и некоего количества денег, величина которого зависит как от количества продаваемого и покупаемого блага, так и от рыночной цены этого блага.



Эта сделка может быть выражена уравнением:

$$M_1 = p_1 q_1,$$

где  $M_1$  — количество затраченных денег, а  $p_1$  и  $q_1$  — соответственно цена и количество блага, являющегося объектом сделки.

Поскольку для каждой сделки можно написать уравнение, аналогичное приведенному выше, мы можем почленно суммировать все уравнения, относящиеся к операциям купли — продажи за определенный период времени. Итак, получим:

$$M^n = p_1 q_1 + p_2 q_2 + \dots + p_n q_n,$$

где  $M^n$  — общий объем денежных средств, использованный при операциях обмена, а  $p$  и  $q$  — цены и количества купленных и проданных благ.

Но количество денежных средств, использованных для осуществления операций обмена в данном периоде, пропорционально количеству денег в обращении, поскольку одна и та же денежная единица может быть использована во многих обменных операциях. Определив скорость обращения денег, число сделок, в которых была использована денежная единица в среднем за рассмотренный промежуток времени, можем выразить денежную часть уравнения обмена величиной  $MV$ , где  $M$  — количество денег на рынке, а  $V$  — скорость их обращения.

Предполагая возможным суммировать купленные и проданные количества разных благ и располагая взвешенным индексом цен, мы получаем уравнение обмена, сформулированное Фишером:

$$MV = Py,$$

где  $P$  — индекс цен, а  $y$  — общий объем произведенной и проданной в рассматриваемый период продукции.

При ближайшем рассмотрении так называемое уравнение обмена представляет собой не столько уравнение в подлинном смысле слова, сколько тождество, ибо так же, как при любом обмене, общее количество уплаченных денег тождественно сумме цен проданных благ; то же равенство имеет место и в отношении всей совокупности обменов. Но если уравнение обмена является тождеством, то, казалось бы, его невозможно использовать

для целей построения теории, поскольку это требовало бы выявления причинных связей между входящими в него переменными величинами.

Однако Фишер и его последователи придерживались иного мнения. Они отмечали прежде всего, что скорость обращения денег и уровень производства не зависят от количества находящихся в обращении денег и от уровня цен. Скорость обращения зависит от таких факторов, как плотность населения, качество транспортных средств, технические условия, но ни в коем случае не от количества обращающихся денег и от общего уровня цен, а уровень производства, как мы видели из предшествующих параграфов, определяется силами, действующими на рынке труда, и, следовательно, не зависит от количества обращающихся денег и уровня цен.

Но если величины  $V$  и  $y$  остаются постоянными при варьировании количества денег, считал Фишер, и при этом уравнение обмена не отменяется, то очевидно, что общий уровень цен должен изменяться в том же направлении и в том же соотношении, что и количество денег.

Разработанный в Кембридже вариант количественной теории отличается от формулы Фишера прежде всего тем, что в нем вместо скорости обращения денег вводится понятие предпочтения ликвидности.

Маршалл отмечал, что тождество, представленное уравнением обмена, очевидно, справедливо, но оно не дает возможности установить причины, от которых зависит скорость обращения денег; для того чтобы обнаружить эти причины, мы должны учесть величину покупательной способности, которую считается необходимым поддерживать в ликвидной форме в данной стране.

От чего же зависит, по мнению экономистов Кембриджской школы, объем наличных средств, который индивид стремится иметь в своем распоряжении?

Здесь действуют два основных фактора:

- 1) Наличие значительных ликвидных денежных средств облегчает деловые операции и дает их обладателю коммерческие преимущества.

- 2) Когда деньги находятся в ликвидной форме, их владелец лишается процентов, которые они могли бы принести, будучи вложены в производительный капитал или в ценные бумаги.

Если мы обозначим через  $k$  ту долю дохода, которую общество в целом считает целесообразным хранить в денежной форме, то получим следующее условие равновесия на денежном рынке:

$$M = kPy,$$

где  $M$  означает предложение денег, а  $kPy$  — спрос на деньги.

Таким образом, и для ученых Кембриджской школы также оставалось в силе основное положение количественной теории денег, а именно что общий уровень цен изменяется в том же направлении, что и количество находящихся в обращении денег, поскольку они считали, что ни  $k$ , ни  $y$  не зависят ни от количества обращающихся денег, ни от общего уровня цен.

#### Формализация классической модели и ее графическое изображение

В предыдущих параграфах мы изложили наиболее важные аспекты классической макроэкономической теории в основном описательно. Однако классическая модель может быть легко формализована системой из семи уравнений:

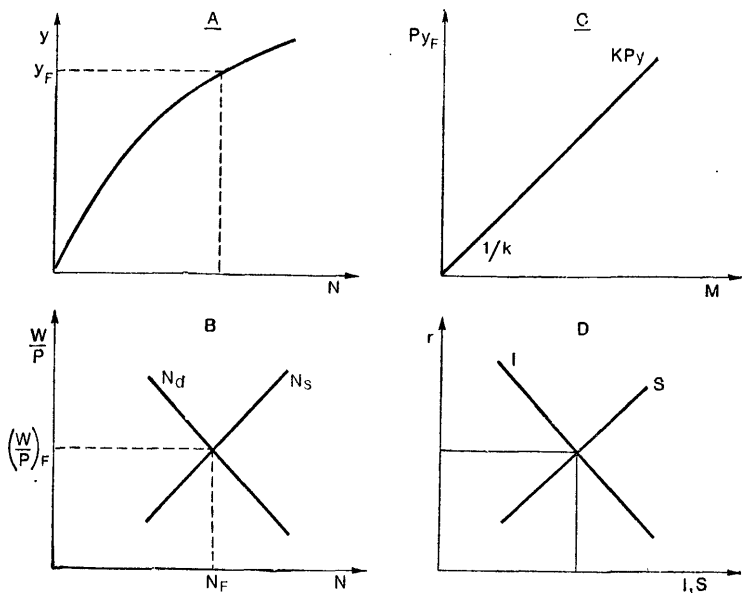
- (1)  $y = y(N)$  (производственная функция);
- (2)  $N_s = N_s(w/p)$  (предложение труда);
- (3)  $dy/dN = W/P$  (условие равновесия для предпринимателя);
- (4)  $S = S(r)$  (функция сбережений);
- (5)  $I = I(r)$  (функция инвестиций);
- (6)  $S = I$  (условие равновесия на рынке товаров);
- (7)  $M = kPy$  (количественная теория денег в Кембриджском варианте).

Интересно отметить, что эта система уравнений содержит все основные характеристики классической теории.

Возьмем, например, первые три уравнения: они образуют полную и определенную подсистему с тремя неизвестными, каковыми являются соответственно  $y$ ,  $N$  и  $W/P$ . Это означает, что уровни дохода, занятости и реальной заработной платы определяются исключительно

функциями спроса и предложения труда и техническими условиями, выражающимися производственной функцией, и на них ни в коей мере не отражаются спрос на товары, норма процента, количество денег и общий уровень цен.

Уравнения (4), (5) и (6) также составляют подсистему из трех уравнений с тремя неизвестными, которая определяется автономным образом.



Р и с. 108

Из этой независимости трех уравнений системы по отношению к трем другим вытекает, что объем сбережений и инвестиций и норма процента ни в коей мере не зависят от других элементов системы, и, в частности, от уровня дохода и количества находящихся в обращении денег.

Наконец, уравнение (7) может быть решено, если мы будем знать величину валового дохода, которая, как мы уже видели, определяется из первых трех уравнений системы; и действительно, единственное остающееся в уравнении неизвестное — это  $P$  — общий уровень цен.

В сущности, последнее уравнение системы определяет только уровень цен, и это согласуется с дихотомной концепцией классиков, согласно которой денежная сфера экономической системы никоим образом не влияет на реальные переменные, но служит лишь установлению уровня цен.

Другой интересный метод выражения классической модели — графический. Классическая макроэкономическая система может быть выражена четырьмя графиками (рис. 108).

Графики *A*, *B* и *D* уже известны и, следовательно, не требуют пояснений. Что касается графика *C*, то он представляет соотношение между количеством денег в обращении и денежным доходом.

Из графика *B* можно получить уровень равновесия рабочей силы (полной занятости) и реальной заработной платы; подставив значение занятости в график *A*, мы получаем соответствующий уровень производства (и дохода). Коль скоро известно значение общего дохода, нетрудно получить из графика *C* общий уровень цен. Наконец, график *D* автономно определяет значения равновесных сбережений, инвестиций и нормы процента.

Следует отметить, что и в графическом представлении также находят выражение все уже отмечавшиеся выше основные черты классической экономической системы (ее дихотомный характер и т. д.).

## Международная торговля

До сих пор мы рассматривали замкнутую классическую модель, т. е. такую, в которой торговые связи с другими странами полностью отсутствуют. В настоящем параграфе мы намереваемся «открыть» ее и вкратце рассмотреть классическую теорию международной торговли.

В связи с этим напомним прежде всего некоторые элементарные понятия из области внешней торговли, такие, как платежный баланс, торговый баланс, невидимые статьи баланса и обменный курс валюты.

Каждая страна, принимающая участие в международной торговле, регистрирует экспорт и импорт товаров и целый ряд поступающих в страну и вытекающих из

нее потоков денежных средств в форме экспорта и импорта капиталов, поступлений и платежей, связанных с туризмом, фрахтом судов, переводами эмигрантов и т. д.

Соотношение между суммой всех денежных поступлений и суммой платежей, соответственно полученных и произведенных данной страной по любым статьям за определенный период времени, отражает состояние платежного баланса этой страны. Если поступления превышают расходы, то говорят, что платежный баланс активен, или сведен с положительным сальдо, если же расходные статьи превышают поступления, то говорят о дефиците платежного баланса.

Платежный баланс делится на торговый баланс и невидимые статьи баланса. Торговый баланс включает исключительно поступления и расходы, связанные с экспортом и импортом товаров; со своей стороны, невидимый экспорт и импорт охватывают все прочие статьи платежного баланса.

Обменный курс представляет собой отношение обмена между различными денежными единицами (или же цену денежных единиц одной страны в единицах валюты другой страны). Потребность в обмене между различными валютами вызывается тем, что деньги одной какой-либо страны не могут служить средством платежа, приемлемым в других странах, так что каждый, кто имеет экономические связи с другими странами, желает в конечном счете получить выручку в деньгах собственной страны.

Если бы платежные балансы всех стран всегда находились в равновесии, то не возникало бы никаких проблем. Если же, как это имеет место в действительности, некоторые страны сводят свой платежный баланс с дефицитом, а другие, напротив, — с «избытком», то возникает вопрос, имеет ли такая ситуация тенденцию увековечиваться или же существуют экономические механизмы, способные возвращать положение к состоянию равновесия.

Экономисты классической школы считали, что для международной экономической системы справедливо второе предположение.

Каковы же основные характеристики механизма, который, как считали классики, действует в направлении восстановления равновесия платежного баланса?

В этом отношении необходимо проводить различие между положением, когда существует золотой стандарт с твердым обменным курсом, и случаем необратимости валют с гибким курсом.

В первом случае страны с дефицитным платежным балансом «теряют» золото в пользу стран с положительным сальдо в платежном балансе. Такое перемещение золота имеет целый ряд следствий как для страны с пассивным платежным балансом, так и с активным. В странах с дефицитом происходит уменьшение золотого запаса, что в свою очередь вызывает сокращение массы находящихся в обращении денег, и поскольку мы знаем, что, согласно количественной теории денег, уменьшение количества обращающихся денег влечет за собой пропорциональное снижение общего уровня цен, то можем сделать вывод, что в странах с дефицитом платежного баланса уровень цен должен понижаться. В свою очередь в странах с «избыточным» платежным балансом золотой запас растет и соответственно увеличивается масса обращающихся денег, что опять-таки, согласно количественной теории денег, вызывает повышение уровня цен. Но в связи с повышением цен на товары в странах с «избыточным» платежным балансом и падением их в странах с дефицитом товары этих последних становятся более конкурентоспособными на международном рынке. В результате страны с положительным сальдо платежного баланса расширяют свой импорт и сокращают экспорт, и, таким образом, их торговый платежный баланс ухудшается. Напротив, «дефицитные» страны сокращают импорт и увеличивают экспорт и, следовательно, достигают улучшения своего торгового и платежного баланса. Все это означает, что как дефицит, так и положительное сальдо платежных балансов различных стран имеют тенденцию прогрессивно сокращаться в связи с изменением цен до тех пор, пока в международной экономической системе не достигается состояние общего равновесия.

При необратимости валют и гибком обменном курсе механизм, приводящий к равновесию в международной торговле, основывается уже не на изменениях в уровне внутренних цен «дефицитных» стран или стран с положительным сальдо платежного баланса, как в предыдущем случае, но просто на изменениях обменного курса.

Для того чтобы упростить рассуждения, рассмотрим случай с двумя странами *A* и *B*. Экономические агенты страны *A*, намеревающиеся импортировать товары из страны *B*, нуждаются в деньгах страны *B*. Соответственно они предъявляют спрос на деньги страны *B* и предлагают взамен деньги страны *A*. В свою очередь экономические агенты страны *B*, которые намерены импортировать товары из страны *A*, нуждаются в деньгах *A* и предъявляют на них спрос, предлагая взамен свои деньги *B*.

Отметим, что поскольку спрос на деньги *A* равен предложению денег *B* и спрос на деньги *B* — предложению денег *A*, то нам безразлично, вести ли свои расчеты в деньгах *A* или *B*.

Но в случае, если одна из двух сторон, скажем *A*, имеет дефицит платежного баланса, спрос на деньги *A* оказывается меньше, чем их предложение. Иначе говоря, в этом случае существует множество агентов, которые стремятся раздобыть деньги *B* и не могут их достать по текущему обменному курсу. Тогда они будут предлагать за деньги *B* более высокую цену, и поскольку те, кто предлагает деньги *B*, предпочтут получить более высокую цену, а не более низкую, то произойдет общее изменение цен денег *B* в единицах денег *A*. Другими словами, обменный курс между этими двумя денежными единицами изменится в сторону, неблагоприятную для страны *A*, т. е. для той страны, у которой обнаружился дефицит в платежном балансе. Таким образом, даже если внутренние цены обеих стран, исчисленные в соответствующих валютах, остаются неизменными, приобретение товаров, произведенных страной *A*, становится менее обременительным для экономических агентов *B*, и, напротив, товары, произведенные в стране *B*, становятся более дорогими для экономических агентов страны *A*.

Страна *A* начинает увеличивать экспорт и сокращать импорт, в то время как страна *B*, очевидно, переживает обратный процесс.

Торговый и платежный баланс страны *A* становится все более благоприятным, а страны *B* — все менее благоприятным, и процесс сближения обменных курсов продолжается до тех пор, пока не восстанавливается равновесие между их платежными балансами.



Подводя итог, мы можем констатировать, что в теоретическом построении классической школы имеется автоматический механизм, гарантирующий установление равновесия в международной торговле, основанный на движении цен (товаров или денег), т. е. механизм, аналогичный тем, которые обеспечивают равновесие на рынке товаров и на рынке труда.

### Денежно-кредитная и финансовая политика

Прежде чем закончить разговор о классической макроэкономической модели, имеет смысл вкратце коснуться вопроса о месте, отведенном этой школой денежно-кредитной и финансовой политике государства.

Как мы уже отмечали в предшествующих параграфах, экономисты классической школы были убеждены, что конкурентная экономическая система обладает автоматическими механизмами, способными обеспечить полную занятость и равновесие на рынке товаров. Поэтому они утверждали, что задачи государства должны сводиться к обеспечению функционирования конкурентного рынка путем устранения жесткости и трений, гарантированию устойчивости покупательной способности денег (или, что то же самое, общего уровня цен) и к выполнению некоторых услуг, жизненно важных для общества в целом.

Что же касается более узко понимаемой денежно-кредитной политики государства, то ей не придавалось никакой особой роли в области определения уровня дохода и занятости, поскольку, согласно дихотомной концепции классиков, денежный сектор не может оказывать никакого влияния на реальные экономические величины системы. И в силу тех же причин соответственно денежно-кредитная политика не могла никоим образом отражаться на распределении дохода между потреблением и инвестициями.

Увеличение или сокращение, находящейся в обращении массы денег в случае, если оно осуществлялось государственными органами, могло вызвать лишь изменения общего уровня цен. Государство, используя инструменты денежно-кредитной политики, могло вмешаться только в условиях негибкости уровня денежных заработков и цен и стабильности нормы процента с тем,

чтобы ускорить процесс ликвидации безработицы в первом случае и восстановить равновесие на товарном рынке — во втором.

Финансовая политика, так же как и денежно-кредитная, по мнению классиков, не могла способствовать установлению равновесного уровня дохода и занятости, за исключением случаев жесткого рынка, при которых, впрочем, она сводилась к своего рода денежно-кредитной политике. И действительно, поскольку конкурентный механизм сам по себе гарантировал полное использование производственных ресурсов, сфера государственных финансов, на которую возлагалась задача обеспечения основных общественных услуг, выполняла, по существу, миссию перераспределения ресурсов между частной и государственной формами использования. Иными словами, государственные финансы, отвлекая путем налогового обложения определенное количество факторов производства от целей, в которых они были бы использованы частными агентами, направляли бы их в производство услуг через посредство государственных расходов.

Наконец, общий критерий экономического поведения государства был сформулирован в так называемом *принципе нейтральности* по отношению к экономической деятельности частных агентов. Согласно этому принципу, государство должно было минимизировать неблагоприятные экономические последствия своей собственной деятельности и воздерживаться от влияния на позиции экономических субъектов, действующих в условиях конкуренции. В связи с такой установкой государственный бюджет должен был постоянно ориентироваться на равенство доходов и расходов, а дефицит в бюджете допускался лишь в связи с чрезвычайными экономическими и финансовыми обстоятельствами, такими, как войны, стихийные бедствия и т. д.

## II. УПРОЩЕННАЯ МОДЕЛЬ КЕЙНСА

### Введение

Классическая теория служила достаточно хорошо в качестве орудия понимания капиталистической действительности и в качестве базы государственной экономической политики вплоть до первых десятилетий XX в.

Однако после первой мировой войны возникли серьезные экономические проблемы, на которые экономисты-классики не могли дать достаточно убедительных ответов и которые, с другой стороны, настоятельно требовали своего решения от господствующих классов ряда капиталистических стран: проблемы экономических кризисов и безработицы. Эти проблемы стали особенно острыми к концу третьего десятилетия века в результате экономического кризиса 1929 г. и последовавшей за ним длительной и глубокой депрессии, в ходе которой безработица достигла чрезвычайно высокого уровня.

Перед лицом этой экономической и социальной трагедии преобладающее большинство ученых классической школы продолжало заявлять о своей вере в способность конкурентной экономической системы к саморегулированию и по-прежнему усматривало в традиционных инструментах антикризисной политики (маневрирование нормой процента и уровнем заработной платы) средство оживления экономической деятельности. Однако, несмотря на все усилия, экономика капиталистических стран продолжала функционировать при низком уровне занятости, не подавая признаков сколько-нибудь существенного оживления.

В этот момент правительства некоторых капиталистических стран (США, Англии и Швеции), побуждаемые серьезностью положения и необходимостью прибегнуть к каким-то формам вмешательства для облегчения бедственного положения трудящихся, стали применять такие «неортодоксальные» средства, как, например, программы общественных работ, фиксация уровня заработной

платы, субсидии по безработице. В то же время некоторые экономисты прямо указали на серьезные препятствия для традиционных теоретических объяснений уровня дохода и занятости и предприняли усилия к созданию новых инструментов анализа.

Эта работа началась прежде всего в Великобритании и Швеции.

Глубокие аналитические разработки, проведенные шведской школой, не вызвали, однако, ощутимых откликов за пределами скандинавских стран как в силу очевидных трудностей в области контактов, так и в силу отсутствия обобщающих теоретических трудов. Зато работа Кейнса имела колоссальный резонанс и была воспринята как подлинная «революция» в становлении экономической науки.

Основная причина такого внезапного успеха анализа Кейнса состояла, без сомнения, в том, что английский экономист нанес удар по центральному тезису классической теории, согласно которому конкурентный механизм способен всегда обеспечить полное использование факторов производства, а также разработал собственную теорию занятости, альтернативную классической. В течение нескольких лет теоретический аппарат «Общей теории» Кейнса был принят самыми широкими кругами ученых и экономическая политика почти всех западных стран стала ориентироваться на «новую экономическую теорию».

В четырех последующих главах мы намереваемся изложить макроэкономическую модель «Общей теории» и ее приложения к международной торговле и к экономической политике.

Что касается структуры изложения, мы предпочли вначале объяснить упрощенную версию модели Кейнса, а затем построить полную модель путем последовательных дополнений, поскольку упрощенная модель дает нам возможность более ясно представить существо кейнсианской теории и развернуть ее интересные приложения к экономической и финансовой политике.

#### **Отрицание закона Сэя и теория эффективного спроса**

Как мы уже видели, классики принимали закон Сэя, согласно которому «предложение создает собственный спрос», и соответственно не придавали никакого значе-

ния спросу на товары как фактору, участвующему в определении уровня дохода и занятости. Кейнс отбросил закон Сэя и перевернул причинно-следственную связь между совокупным предложением и спросом. Согласно его теории, уже не совокупное предложение создает собственный спрос, а, напротив, совокупный спрос создает собственное предложение.

Для того чтобы понять значение этой «революции», осуществленной экономистом из Кембриджа, целесообразно, с нашей точки зрения, внимательно рассмотреть теорию эффективного спроса, созданную Кейнсом.

Пусть даны: технологический уровень, средства производства и издержки. Тогда производство определенного количества продукции (или же занятость определенного числа рабочих) требует со стороны отдельного предпринимателя и всей системы в целом определенных издержек.

Назовем ценой предложения определенного количества продукта (или труда) ожидание той выручки, которая достаточна для того, чтобы побудить предпринимателей предложить этот продукт (или предъявить спрос на этот труд). Отношение между ценой совокупного предложения и объемом продукта (или труда) называется *функцией совокупного предложения*.

С другой стороны, предприниматели строят прогнозы относительно той выручки, которую они получают от продажи определенного количества продукта, и каждому гипотетическому уровню продукта соответствует ожидание определенной выручки. Отношение между ожидаемой выручкой и объемом продукции (или труда) называется *функцией совокупного спроса*.

Но если для данного значения  $Q$  произведенной продукции предполагаемая выручка превосходит цену совокупного предложения, предприниматели увеличивают объем продукции (и занятости), стремясь получить более высокую прибыль; если же предполагаемая выручка ниже цены предложения, предприниматели снижают уровень продукции (и занятости) опять-таки в целях максимизации прибыли. Лишь когда предполагаемая выручка и цена предложения равны между собой, предприниматели оказываются в оптимальном положении и осуществляют производство продукции (и поддерживают занятость) на данном уровне.

Таким образом, согласно теории Кейнса, уровень производства, который предприниматели намереваются поддерживать, определяется точкой пересечения функции совокупного спроса с функцией совокупного предложения. Значение функции совокупного спроса в точке пересечения называется *эффективным спросом*.

Эта теория определения дохода и занятости может быть иллюстрирована графиком на рис. 109.

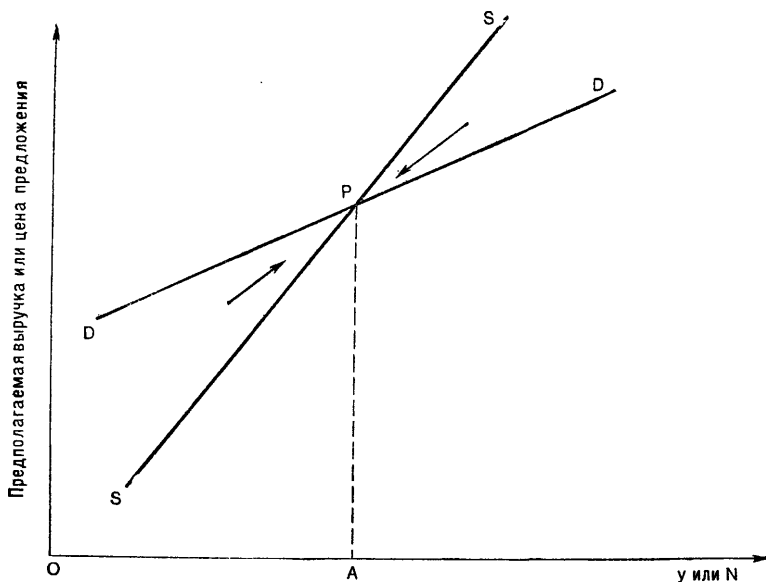


Рис. 109

На оси абсцисс этого графика мы можем откладывать с равным основанием либо реальный доход, либо величину занятости, поскольку мы знаем, что эти две переменные величины тесно связаны с производственной функцией. На оси ординат откладываем предполагаемую выручку и цену предложения. Кривые *DD* и *SS* представляют соответственно функции совокупного спроса и предложения.

Следовательно, точка *P* представляет собой точку равновесия, а отрезок *OA* — эффективный спрос.

Находясь справа от точки *P*, предприниматели окажутся в условиях избытка предложения и, следовательно,

но, станут снижать уровень производства и занятости до тех пор, пока не будет уничтожен разрыв между спросом и предложением.

Напротив, слева от точки  $P$  спрос будет выше предложения и производители повысят уровень производства и занятости с тем, чтобы уничтожить избыточный спрос. Это означает, что равновесие в точке  $P$  устойчиво в том смысле, что по правую и по левую сторону от него приводятся в действие механизмы, которые способствуют возвращению к точке равновесия. Функции совокупного спроса и предложения определяют, таким образом, уровень дохода и занятости. Однако, поскольку предполагается, что в короткий период функция совокупного предложения является заданной, можно утверждать, что уровень производства и занятости определяется функцией совокупного спроса.

Следует отметить, что хотя функция совокупного спроса, о которой мы говорили до сих пор, выражает предполагаемый предпринимателями спрос, а не спрос, который действительно образуется на рынке, между двумя этими показателями существуют вполне определенные связи. И действительно, ожидания предпринимателей основываются не просто на конъюнктуре, но на реальности рынка; таким образом, если совокупный спрос, образующийся на рынке, не совпадает со спросом, который предвидели предприниматели, то эти последние пересматривают свои предположения в свете реального опыта. Итак, можно считать, что в конечном счете уровни производства и занятости определяются совокупным спросом, создаваемым на рынке экономическими агентами.

### Упрощенная, или «урезанная», модель Кейнса

В силу изложенных выше соображений проблему определения дохода и занятости можно свести к выявлению сил, стоящих за совокупным спросом.

Кейнсианская теория совокупного спроса довольно сложна, поскольку она включает практически все показатели — как денежные, так и реальные, — которые представлены в «Общей теории». Однако существует некий упрощенный, или «урезанный», вариант кейнсианской

схемы, по которому влияние совокупного спроса теоретически выражается всего двумя уравнениями с реальными переменными.

Если принять во внимание, что важнейшей заслугой Кейнса считается преодоление классической дихотомии между денежным и реальным секторами и включение денег в стохастическую ткань процесса установления уровня дохода и занятости, то может показаться странным, что эта модель пользовалась и пользуется сейчас столь большой популярностью.

Однако объяснение этого довольно несложно: действительно, упрощенная модель Кейнса отвлекается от целого ряда явлений и, в частности, от значения денег, но зато она обладает тем преимуществом, что раскрывает соотношение между совокупным спросом и доходом, включает в себя функцию потребления и принцип мультипликатора, т. е. наиболее новые аспекты кейнсианской теории. Помимо того, применение упрощенной модели дает возможность изложить в доступной форме разделы теории финансов и теории международной торговли, восходящие к концепции Кейнса.

Итак, в данной главе мы приступим к изложению этой упрощенной модели, тогда как полная модель Кейнса будет рассмотрена в следующей главе.

Упрощенная модель содержит прежде всего уравнение, выражающее принцип Кейнса, согласно которому совокупный спрос определяет уровень дохода:

$$Y = C + I,$$

где  $Y$  — национальный доход,  $C$  — потребление и  $I$  — валовые инвестиции.

Предполагается, что цены постоянны, предельные издержки производства меньше цены до тех пор, пока не наступает состояние полного использования ресурсов, а предложение труда идеально эластично при существующей денежной зарплате по крайней мере вплоть до уровня полной занятости.

Эти допущения чрезвычайно важны, поскольку, с одной стороны, они позволяют выразить параметры модели в реальных терминах, а с другой — сводят проблему занятости к проблеме определения дохода. И действительно, как только модель дает нам величину до-



хода, уровень занятости получается непосредственно из производственной функции.

Приведенные выше допущения будут сняты только в следующей главе, когда мы рассмотрим кейнсианскую теорию рынка труда.

Возвращаясь к упрощенной модели, выражаемой уравнением  $Y = C + I$ , необходимо прежде всего отметить, что объем капиталовложений считается заданным, иначе говоря, предполагается, что объем капиталовложений определяется открытыми для предпринимателей *возможностями инвестирования*. Таким образом, число неизвестных в уравнении сокращается до двух.

Далее, если бы объем потребления был независим от уровня дохода, то модель была бы неопределенной, состоя лишь из одного уравнения с двумя неизвестными. Но Кейнс полагает, что потребление зависит от национального дохода, или же, что существует некая функция потребления, которую можно выразить в виде уравнения:

$$C = C(Y).$$

Таким образом, мы получаем еще одно уравнение, в котором не содержатся дополнительные неизвестные. Система такого вида, состоящая из двух уравнений с двумя неизвестными, может иметь решение, так что если дан уровень инвестиций и задан вид функции потребления, то уровни дохода и потребления определены.

Из этих замечаний с полной ясностью следует, что соотношение между потреблением и доходом является основополагающим в постановке кейнсианской теории совокупного спроса, поэтому целесообразно рассмотреть более подробно основные черты теории потребления, созданной Кейнсом.

### Функция потребления

Кейнс посвящает функции потребления третью книгу своей «Общей теории» и чрезвычайно подробно рассматривает объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на общее количество ресурсов, расходовемых обществом на потребление. Он приходит к заключению, что общий объем потребления, как

правило, главным образом зависит от объема общего дохода<sup>1</sup>. «Основной психологический закон, на который мы можем положиться не только а priori, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход»<sup>2</sup>.

Значение определенного таким образом «основного психологического закона» очевидно: если доход изменяется, то потребление также меняется в том же направлении, но изменение потребления меньше, чем изменение дохода. Соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода называется предельной склонностью к потреблению:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

или, при переходе к предельным величинам,

$$MPC = \frac{dC}{dY},$$

тогда как соотношение между потреблением и общим доходом называется средней склонностью к потреблению

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Таким образом, согласно основному психологическому закону, величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей.

$$0 < \frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1.$$

Наряду с понятием склонности к потреблению Кейнс вводит понятие склонности к сбережению. Предельная склонность к сбережению дается отношением изменения величины сбережений к вызвавшему его изменению дохода.

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

---

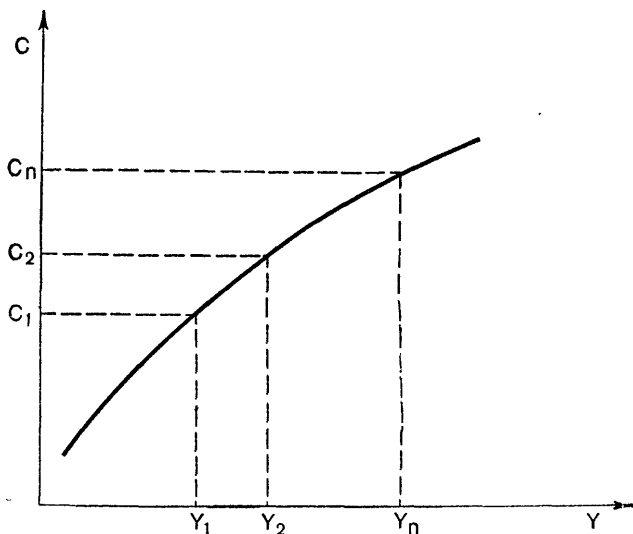
<sup>1</sup> Следует заметить, что потребление и доход измеряются здесь в единицах зарплаты и, следовательно, выражены в реальных терминах.

<sup>2</sup> Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 90.

тогда как средняя склонность к сбережению выражается отношением сбережения к общему доходу:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Каково же соотношение между предельной склонностью к сбережению и предельной склонностью к потреблению? Для того чтобы ответить на этот вопрос, достаточно рассмотреть тот экономический процесс, который



Р и с. 110

скрывается за понятиями предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению.

Если общий доход возрастает, то субъекты, которые выигрывают от роста дохода, направят часть этого прироста на потребление, а другую часть — на сбережение. Поскольку не существует третьего возможного предназначения этого дополнительного дохода, то сумма изменения потребления и дохода должна быть обязательно равна изменению дохода. Итак,  $\Delta C + \Delta S \equiv \Delta Y$ . Но тогда

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

Предельная склонность к сбережению является дополняющей до единицы величиной по отношению к предельной склонности к потреблению.

Аналогичное рассуждение можно привести и в отношении средних склонностей.

Для того чтобы лучше понять значение функции потребления, полезно обратиться к графику. На рис. 110 на оси абсцисс отложены значения дохода, а на оси ординат — соответствующие величины потребления.

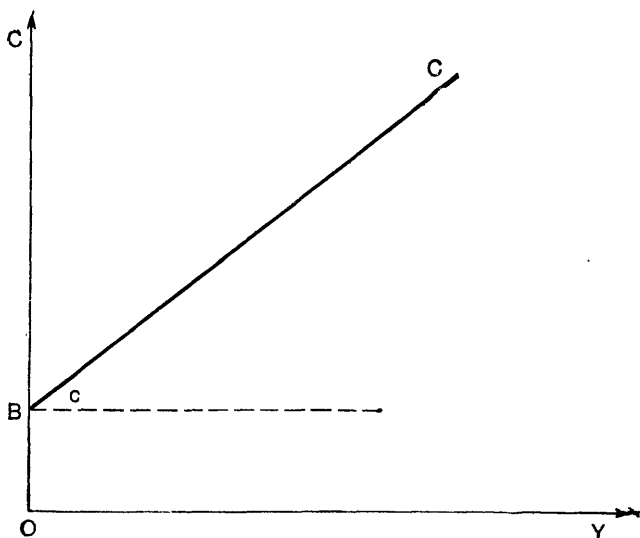


Рис. 111

Если доход обозначается точкой  $Y_1$ , потребление выражается величиной  $C_1$ , если доход равен  $Y_2$ , потребление приобретает значение  $C_2$ , и т. д. Следует отметить, что наклон кривой положителен, но тангенс угла меньше 1. И действительно, тангенс угла наклона кривой представляет собой предельную склонность к потреблению.

Очень часто в краткосрочных макроэкономических моделях соотношение между потреблением и доходом считается линейным. Оно может быть выражено следующим образом:

$$C = a + cY,$$

где  $a$  — уровень (положительный) потребления, соответствующий такому положению, когда уровень дохода общества равнялся бы нулю; он называется автономным потреблением (именно потому, что не зависит от дохода); а  $c$  — предельная склонность к потреблению.

В графическом выражении эта функция потребления представляет собой луч, пересекающий ось ординат в положительном квадранте (рис. 111).

Отрезок  $ОВ$  равен  $a$ , а наклон луча равен  $c$ . Отметим, что при этой предпосылке предельная склонность к потреблению постоянна.

### Уровень дохода и занятости

Теперь, учитывая вышеизложенное, мы располагаем всеми необходимыми элементами для объяснения того, как устанавливается уровень дохода и занятости.

Основное уравнение кейнсианской теории выглядит следующим образом:

$$Y = C(Y) + I.$$

Для того чтобы упростить наше изложение, предположим, что функция потребления является линейной функцией указанного в предыдущем параграфе вида. Тогда сформулированное выше основное уравнение будет выглядеть так:

$$Y = a + cY + I.$$

Решив уравнение относительно  $Y$ , получаем:

$$Y = \frac{a + I}{1 - c}.$$

Или

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c} \cdot \Delta I.$$

Эти несложные математические операции делают очевидным, как мы, впрочем, уже показали выше, что уровень дохода и его прирост определяются объемом и приращением инвестиций и параметрами функции потребления (и, следовательно, видом этой функции).

Это станет еще более наглядным, если мы возьмем числовой пример. Предположим, что автономное

потребление равняется 20, предельная склонность к потреблению — 0,5 и капиталовложения — 100. Тогда получаем:

$$Y = 20 + 0,5Y + 100$$

и, следовательно,  $Y = 240$ .

Если теперь, оставив неизвестными остальные величины, мы примем предельную склонность к потреблению равной 0,75, то получим  $Y = 480$ . Наконец, взяв объем

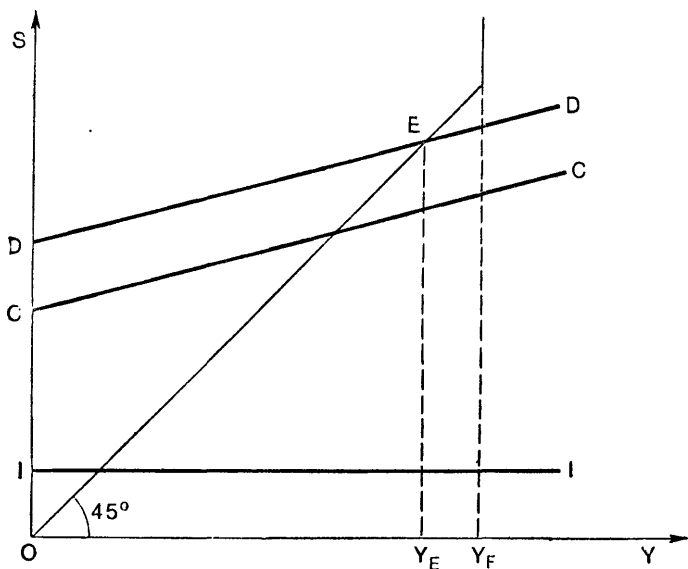


Рис. 112

инвестиций равным 150, при прочих равных условиях получим  $Y = 340$ .

Следует отметить, что изменение автономного потребления равняется при рассмотренных здесь условиях изменению величины инвестиций.

Соотношение между объемом инвестиций и видом функции потребления, с одной стороны, и уровнем дохода — с другой, может быть выражено также графически. Мы воспользуемся для этой цели известным *диагональным крестом Самуэльсона* (рис. 112).

На оси абсцисс откладывается национальный доход (предложение), а на оси ординат — расходы (спрос).

Луч, направленный под углом в  $45^\circ$ , представляет собой функцию предложения, поскольку при принятых нами гипотезах о ценах и предельных издержках предложение всегда равно спросу, во всяком случае, пока не использованы все факторы производства. Напротив, в условиях полного использования факторов производства предложение остается на достигнутом уровне ( $Y_F$ ), даже если совокупный спрос возрастает.

Что касается функции спроса, то мы имеем прямую  $CC$ , которая изображает функцию потребления, и прямую  $II$ , представляющую функцию инвестиций. Тот факт, что прямая  $II$  параллельна оси абсцисс, означает, что объем капиталовложений остается неизменным при изменении дохода.

Поскольку совокупный спрос равняется сумме спроса на потребительские товары и спроса на инвестиции, складываем  $CC$  и  $II$  и получаем прямую, параллельную  $CC$ , находящуюся от нее на расстоянии  $OI$ . Полученная прямая  $DD$  представляет собой функцию совокупного спроса. Она пересекается с функцией предложения в точке  $E$ , которая представляет, таким образом, точку равновесия на товарном рынке. Уровень равновесия дохода равняется  $Y_E$ .

Чрезвычайно важно отметить, что доход в точке равновесия в нашем примере не равен доходу при условии полного использования факторов производства. И действительно, Кейнс полагает, что совокупный спрос не обязательно таков, чтобы гарантировать достижение уровня дохода при полной занятости, и что состояние равновесия в условиях полного использования факторов производства является лишь крайним случаем целого ряда возможных равновесий при неполной занятости.

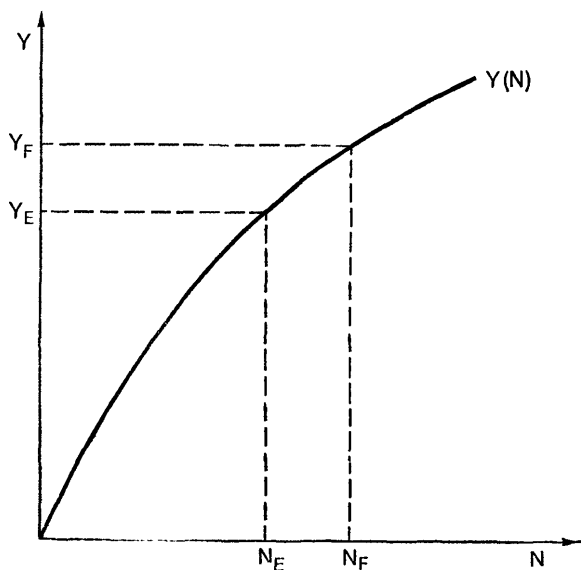
Это утверждение находится в полном и вопиющем противоречии с положениями, выдвигавшимися экономистами-классиками, и представляет собой, без всякого сомнения, самый революционный тезис во всей «Общей теории» Кейнса.

Далее, в гл. VI, мы ознакомимся с некоторыми моментами развернувшейся между экономистами длительной дискуссии относительно справедливости или несостоятельности этого тезиса Кейнса, согласно которому

конкурентная экономика не обязательно приводит к достижению полной занятости.

Прежде чем завершить этот параграф, мы покажем, каким образом, коль скоро определен равновесный уровень дохода, можно легко отыскать уровень занятости из производственной функции.

Мы имеем производственную функцию  $Y(N)$  (рис. 113). Отложим на оси ординат значение равновесия дохода



Р и с. 113

$Y_E$ , проведем прямую, параллельную оси абсцисс, и из точки ее пересечения с кривой  $Y(N)$  опустим перпендикуляр к оси абсцисс.

Уровень занятости, соответствующий доходу  $Y_E$ , равен  $N_E$ , и величина  $N_F N_E$  дает нам меру безработицы.

### Мультипликатор

Как мы уже неоднократно говорили выше, объем инвестиций и вид функции потребления являются факторами, определяющими уровень дохода и занятости.



С этой точки зрения мы вправе ожидать, что с изменением объема инвестиций национальный доход будет меняться в том же направлении. И это действительно так.

Но может, напротив, показаться неожиданным, что изменение национального дохода, вызываемое изменением объема инвестиций, оказывается здесь прямо пропорциональным последнему.

Это можно проиллюстрировать следующим простейшим числовым примером: пусть имеется функция потребления

$$C = 30 + 0,5Y,$$

а уровень инвестиций равен 100. Мы можем написать уравнение, определяющее величину дохода в состоянии равновесия

$$Y = 30 + 0,5Y + 100,$$

и, следовательно,  $Y = 260$ . Предположим теперь, что уровень инвестиций стал не 100, а 150, т. е. увеличился на 50. Тогда:

$$Y = 30 + 0,5Y + 150,$$

откуда  $Y = 360$ .

Увеличение дохода, вызываемое приростом инвестиций на 50 единиц, равняется в нашей модели 100, т. е. оно ровно вдвое больше приращения инвестиций. Аналогичное явление происходит и в случае сокращения инвестиций.

Для объяснения этого явления вводится понятие мультипликатора. Мультипликатор — это числовой коэффициент, выражающий<sup>1</sup> соотношение между приростом дохода и порождающим этот прирост увеличением объема инвестиций. В нашем примере мультипликатор равен 2.

Мультипликатор можно выразить также в более общей форме исходя из уравнения определения дохода:

$$Y = a + cY + I.$$

Выражая это уравнение в конечных приращениях, мы получаем

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta I, \text{ или } \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1}{1-c} = \frac{1}{s}.$$

Таким образом, в рамках упрощенной модели определения уровня дохода по Кейнсу мультипликатор

равен величине, обратной предельной склонности к сбережению, или же величине, обратной разности между единицей и предельной склонностью к потреблению.

Для того чтобы объяснить явление мультипликатора и причины того, почему размер мультипликационного эффекта связан с предельной склонностью к потреблению, необходимо рассмотреть, что происходит в случае, когда при равновесном уровне дохода меняется объем инвестиций.

Итак, вернемся вновь к первоначальному примеру, в котором уровень инвестиций был равен 100, предельная склонность к потреблению 0,5, а уровень дохода в состоянии равновесия 260, и посмотрим, что происходит при дополнительном вложении 50 единиц.

Дополнительное вложение влечет за собой, очевидно, увеличение спроса на товары, которое вызывает (при условии, что отсутствует полное использование факторов производства) равное ему приращение дохода. Но увеличение дохода в свою очередь вызывает расширение потребления со стороны тех, кто выиграл от него.

Насколько увеличивается потребление?

Если учесть, что предельная склонность к потреблению представляет собой отношение между изменением потребления и порождающим его изменением дохода, то очевидно, что

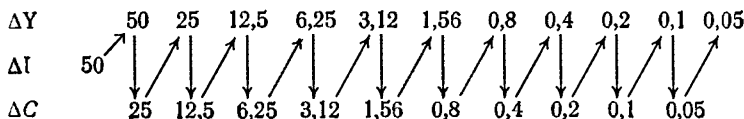
$$\Delta C = MPC \cdot \Delta Y.$$

В нашем случае  $\Delta Y = 50$  и  $MPC = 0,5$ , так что прирост потребления равен 25.

Но если потребление возрастает, то растет и совокупный спрос и, следовательно, также и доход.

Следовательно, одновременно с «первичным» приростом дохода, равным 50, имеет место «вторичный» прирост дохода на 25 единиц.

Этот новый прирост дохода вызывает в свою очередь дальнейшее увеличение потребления, равное на этот раз 12,5. Но тогда и доход соответственно еще возрастет, и так далее, как это показано на схеме.



Такой процесс не бесконечен, он имеет предел в том смысле, что размер прироста прогрессивно снижается до нуля. Если мы просуммируем все изменения дохода, представленные на схеме, то получим в итоге 99,98.

В действительности прирост дохода, порождаемый исходным изменением инвестиций на 50 единиц, стремится к 100, т. е. к той величине, которую мы получим, если будем продолжать анализ до полного исчерпания мультипликационного эффекта.

Следует отметить, что этот результат полностью совпадает с тем, который мы уже получили ранее. Теперь, когда дано описание мультипликационного эффекта, весьма несложно воспроизвести общую формулу мультипликатора. И действительно, полное увеличение национального дохода, вызываемое первоначальным увеличением инвестиций, равных  $I$ , дается таким выражением:

$$Y = \Delta I + c \Delta I + c^2 \Delta I + c^3 \Delta I + \dots + c^n \Delta I = \frac{1}{1-c} \Delta I.$$

Это и есть общая формула мультипликатора в пределах упрощенной модели Кейнса.

**Сбережения,  
инвестиции и установление уровня дохода**

Установление уровня дохода и занятости было рассмотрено на основе механизма «потребление — инвестиции».

В этом параграфе мы рассмотрим именно такую форму изложения теории Кейнса не просто ради упражнения, но для иллюстрации того факта, что сбережения и инвестиции играют в модели Кейнса иную роль, чем в классической модели. Это даст нам возможность раскрыть знаменитый тезис Кейнса, согласно которому инвестиции создают собственные сбережения.

Говоря о законе Сэя, мы отмечали, что условия равновесия спроса и предложения благ задаются равенством национального дохода и общих расходов и что это условие сводится к постулированию равенства между инвестициями и сбережениями.

Если объем инвестиций превосходит объем сбережений, то совокупный спрос больше предложения и национальный доход имеет тенденцию к увеличению. Если инвестиции меньше сбережений, то совокупный спрос меньше предложения и доход сокращается. Наконец, когда инвестиции равны сбережениям, совокупный спрос равен предложению и национальный доход остается на достигнутом уровне.

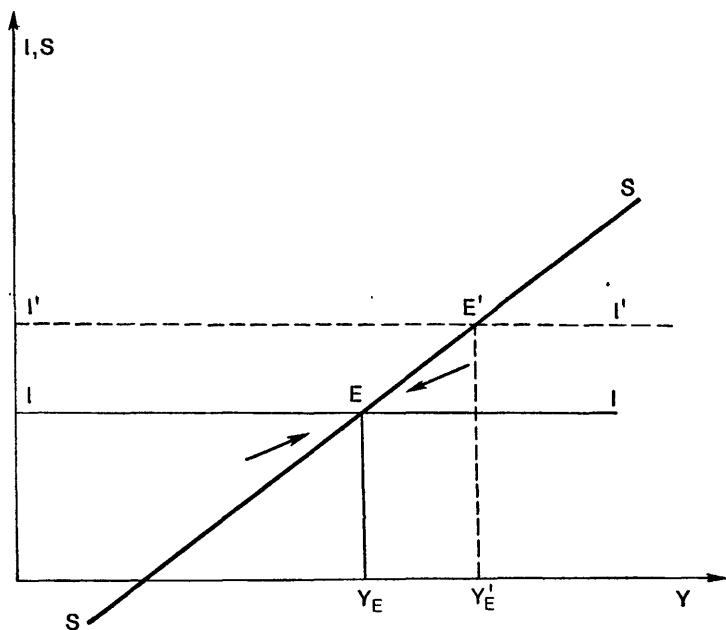


Рис. 114

Определение дохода по функциям сбережения и капиталовложений может быть показано графически (рис. 114), линия  $SS$  изображает функцию сбережений и представляет соотношение между уровнем сбережений и различными уровнями национального дохода. Линия  $II$  со своей стороны выражает функцию инвестиций.

$S$  больше  $I$  справа от точки  $E$ , и, следовательно, спрос ниже предложения. Уровень дохода в этом случае имеет тенденцию к снижению. Напротив,  $S$  меньше  $I$

слева от  $E$ , и, следовательно, спрос выше предложения. Уровень дохода имеет тенденцию к повышению. Точка  $E$  представляет собой точку равновесия спроса и предложения и обозначает уровень равновесия дохода, равный соответственно  $Y_E$ .

Это равновесие устойчиво, поскольку, как мы только что видели, справа и слева от точки равновесия имеются силы, которые постоянно приводят к равновесию.

Теперь рассмотрим справедливость тезиса Кейнса, согласно которому капиталовложения сами создают сбережения. Если уровень капиталовложений возрастает от  $II$  к  $II'$ , точка  $E$  не является больше точкой равновесия и  $Y_E$  не является больше величиной дохода в условиях равновесия. На уровне  $Y_E$  дохода инвестиции теперь превышают сбережения, так что доход стремится к увеличению. И поскольку новая точка равновесия  $E'$  стабильна, процесс изменения дохода продолжается, пока доход не достигнет уровня  $Y'_E$ .

Но в точке  $Y'_E$  объем сбережений равен объему инвестиций. Это означает, что изменение инвестиций вызвало изменение дохода, которое в свою очередь привело к образованию дополнительного количества сбережений, равного изменению капиталовложений: «инвестиции создали собственные сбережения».

Вероятно, полезно привести здесь числовой пример с тем, чтобы проследить мультипликационный процесс не только в смысле формирования потребления и дохода, но также и сбережений.

Скажем, имеется уже известная линейная функция потребления

$$C = 30 + 0,5I$$

и объем капиталовложений меняется на 50 единиц. Что при этом происходит?

$\Delta Y$		100	50	25	12,5	6,25	3,12	1,56	0,78	0,39	
$\Delta I$	100	↓	↗	↓	↗	↓	↗	↓	↗	↓	
$\Delta C$		50	25	12,5	6,25	3,12	1,56	0,78	0,39	0,195	
$\Delta S$		50	25	12,5	6,25	3,12	1,56	0,78	0,39	0,195	

Рост инвестиций вызывает прирост дохода в размере 100 единиц, что в свою очередь вызывает рост

потребления и сбережений на ту же величину, поскольку  $MPC$  равна 0,5. Увеличение потребления порождает новый прирост дохода и так далее, как это видно из схемы.

Суммируя приросты сбережений, которые получаются в ходе этого процесса, получим величину тем более близкую к 100, чем больше циклов мы учтем.

Величина 100 представляет собой как раз полную величину прироста инвестиций.

### III. ПОЛНАЯ МОДЕЛЬ КЕЙНСА

#### Функция инвестиций и равновесие на рынке товаров

В упрощенной модели Кейнса мы рассматривали инвестиции как некую экзогенную величину, которая зависит исключительно от внешних по отношению к самой модели обстоятельств. Теперь мы отбросим это допущение, чтобы перейти к изложению основных понятий теории капиталовложений, представленной Кейнсом в IV книге «Общей теории».

Английский экономист строит функцию инвестиций, используя понятие предельной эффективности капитала. Он предваряет свое построение тем замечанием, что, решая проблему целесообразности инвестиций и их предположительного размера, предприниматель сравнивает предполагаемый (перспективный) доход от каждого объема инвестиций с соответствующими издержками. Однако такое сравнение проводится не в абсолютных величинах, поскольку издержки и получение выручки отстоят друг от друга во времени. Поэтому Кейнс подсчитывает, с одной стороны, издержки, связанные с инвестициями, а с другой — выручку, ожидаемую на момент, когда осуществляется инвестирование, и называет *предельной эффективностью капитала* ту норму процента, которая уравнивает издержки капиталовложений и ожидаемую от них выручку. Для каждого данного типа капитала предельная эффективность различна, и только наибольшая из всех этих предельных эффективностей может считаться предельной эффективностью капитала вообще.

Согласно Кейнсу, с ростом предложения капитала предельная эффективность капитала уменьшается, во-первых, в силу того, что, как правило, при этом сокращается перспективный доход, а во-вторых, потому, что увеличение производства капитала повышает цену его предложения. Таким образом, картина изменений предельной эффективности капитала может быть

представлена в виде прямой  $II$  на рис. 115, который показывает, что с ростом капиталовложений их предельная эффективность  $MEI$  снижается.

Но предприниматель, производящий капиталовложение, кроме оплаты средств производства, несет и другие издержки: платит процент (если пользуется заемными средствами). Но даже если он вкладывает свои собственные средства, он все равно оплачивает так называемые *издержки возможностей* (альтернативные издержки, *costo di opportunita*), суть которых состоит в том, что

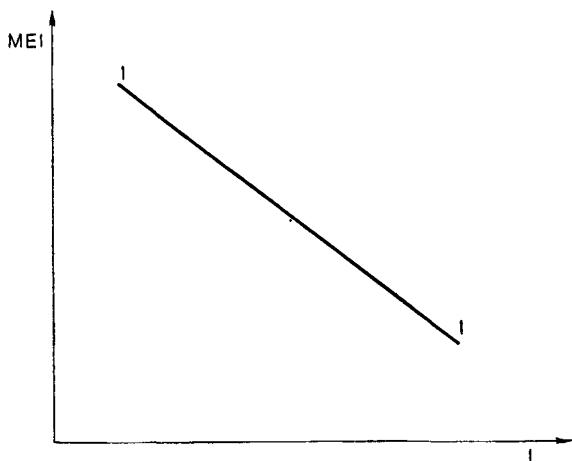


Рис. 115

он мог бы получить выгоду, используя эти средства иным образом. Приблизительно величина альтернативных издержек дается существующей на рынке нормой процента.

Поэтому условие положительности предельной эффективности капитала недостаточно для инвестирования; предприниматель требует, чтобы предельная эффективность была выше или по крайней мере равна норме процента. И действительно, если предельная эффективность капитала ниже нормы процента, то предпринимателю выгоднее использовать собственные средства иным образом, не инвестируя их, или же вообще не использовать для инвестиций заемные средства. Другими словами, предприниматель увеличивает объем инвестиций

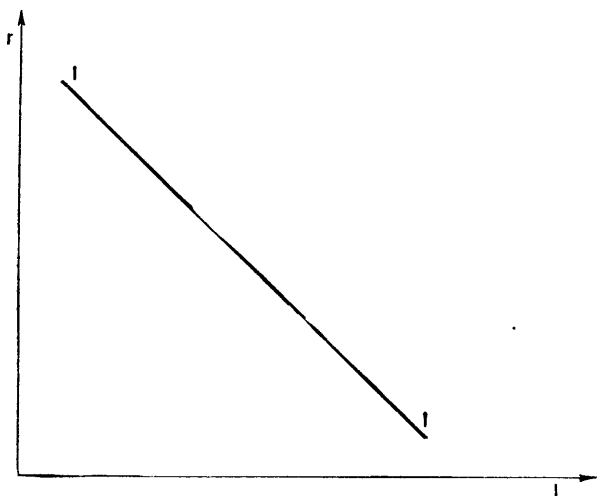


до тех пор, пока предельная эффективность капитала не сравняется с нормой процента.

Это равносильно утверждению, что инвестиции являются функцией нормы процента:

$$I = I(r).$$

Характер этой функции нетрудно уяснить на основе графика предельной эффективности; и действительно, так как по мере увеличения спроса на инвестиции их предельная эффективность падает и поскольку, с другой



Р и с. 116

стороны, размеры инвестиций доводятся до уровня, когда предельная эффективность капитала равняется норме процента, инвестиции являются убывающей функцией нормы процента. Графическое изображение этого факта дается на рис. 116.

#### Равновесие на рынке товаров

С введением функции инвестиций кейнсианская модель определения уровня дохода оказывается частично видоизмененной, поскольку объем инвестиций не

является уже более заданной экзогенной величиной, но становится внутрисистемной переменной. Для того чтобы объяснить значение такой модификации и влияние, которое она оказывает на теоретическое воспроизведение функций рынка, мы воспользуемся элементами аналитического аппарата, введенного Хиксом в его знаменитой работе «Кейнс и классики: предлагаемая интерпретация». (Этот аппарат был упрощен и усовершенствован

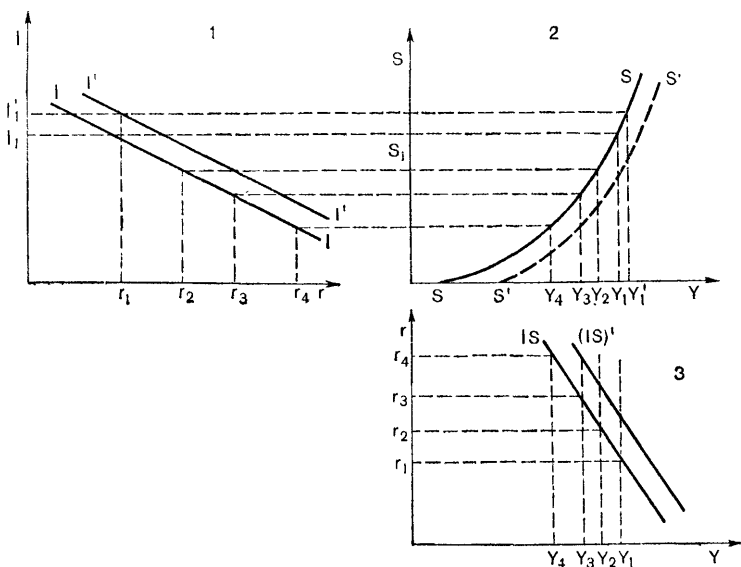


Рис. 117

американским экономистом Элвином Хансенom.) Прочие элементы модели Хикса — Хансена будут рассмотрены позже, при введении понятий равновесия на денежном рынке и общего экономического равновесия.

Суть этого построения отражена в основном на трех графиках рис. 117.

Прежде всего рассмотрим кривые  $II$  и  $SS$  на графиках 1 и 2, отражающие соответственно функцию инвестиций и функцию сбережений. Если мы примем, что норма процента определяется экзогенно и имеет значение  $r_1$ , то инвестиции будут равны  $I_1$  (график 1). Для того чтобы равновесие на рынке товаров могло иметь

место, необходимо, чтобы объем сбережений был равен объему инвестиций. В нашем случае объем сбережений должен быть равен  $S_1$  (график 2). Но сбережениям соответствует уровень дохода  $Y_1$ , из чего следует, что при заданных функциях инвестиций и сбережений  $II$  и  $SS$  и норме процента  $r_1$  условием равновесия на рынке товаров является равенство дохода величине  $Y_1$ .

Эта цепь рассуждений в отношении нормы процента  $r_1$  может быть повторена и в отношении целого ряда других значений нормы процента:  $r_2, r_3, \dots, r_n$ , для каждого из которых мы получаем соответственно ряд значений дохода  $y_2, y_3 \dots y_n$ . Каждая пара этих значений  $(r_1, Y_1), (r_2, Y_2), (r_3, Y_3), \dots (r_n, Y_n)$  представляет общую характеристику, гарантирующую равновесие на рынке товаров, а кривая  $IS$  на графике 3, построенная на базе таких пар значений, является геометрическим местом точек, соответствующих состояниям равновесия рынка товаров. Именно поэтому она называется *кривой равновесия товарного рынка*.

Отметим, что процесс установления равновесия, описанный здесь графически, легко поддается и экономической интерпретации.

И действительно, вернувшись к рассмотрению нормы процента  $r_1$ , определенной экзогенно, мы можем наметить следующую линию рассуждений: при существующей на рынке норме процента предприниматели осуществляют объем инвестиций, который, по известному критерию равенства предельной эффективности капиталовложений норме процента, составит  $I_1$  (график 1). Но, коль скоро объем вложений определен, мы вновь оказываемся в рамках упрощенной кейнсианской модели, при которой объем вложений и функция сбережений (или потребления) в совокупности определяют уровень дохода. На графике 2 совершенно таким же образом, как это было сделано в последнем параграфе предыдущей главы, изображено установление уровня дохода при данном объеме инвестиций и данной функции потребления.

Эти рассуждения справедливы, разумеется, и относительно всех прочих значений нормы процента.

Примененный здесь аналитический аппарат весьма полезен и позволяет изложить интересные соображения о влиянии на уровень дохода изменений предельной эффективности капиталовложений и склонности к

потреблению. Если, например, происходит повышение предельной эффективности капиталовложений, то кривая инвестиций смещается из  $II$  в положение  $I'I'$ .

Это означает, что при норме процента  $r_1$  уровень капиталовложений уже не прежний, но перемещается из  $I_1$  на более высокий уровень  $I'_1$ . В свою очередь уровень дохода, который обеспечивает равновесие на рынке товаров при норме процента  $r_1$ , оказывается большим, чем предыдущий, а именно  $Y'_1$ .

Проделав эту операцию для каждого значения нормы процента, получим ряд, в котором каждой величине нормы процента соответствует величина уровня дохода, ряд пар, обеспечивающих равновесие на рынке. Каждое новое состояние равновесия отлично от предыдущего в том смысле, что значения уровня дохода, связанные с определенными значениями нормы процента, будут все более высокими.

Графически это изображается смещением кривой равновесия рынка из  $IS$  в  $(IS)'$ , иллюстрируя тот факт, что повышение предельной эффективности капитала независимо от нормы процента порождает увеличение дохода.

Мы приходим к совершенно аналогичным заключениям и исходя из предположения о повышении склонности к потреблению (или снижении склонности к сбережению). Читатель может без труда убедиться в этом, изучая графики и учитывая, что повышение склонности к потреблению влечет за собой сдвиг вправо кривой сбережений, подобно тому как это описано в отношении кривой  $S'S'$ .

Эти выводы, очевидно, целиком находятся в русле кейнсианской теории установления уровня дохода, по которой уровень дохода прямо зависит как от объема инвестиций, так и от предельной склонности к потреблению и, следовательно, от размеров автономного потребления.

**Спрос на деньги  
и предпочтение ликвидных средств**

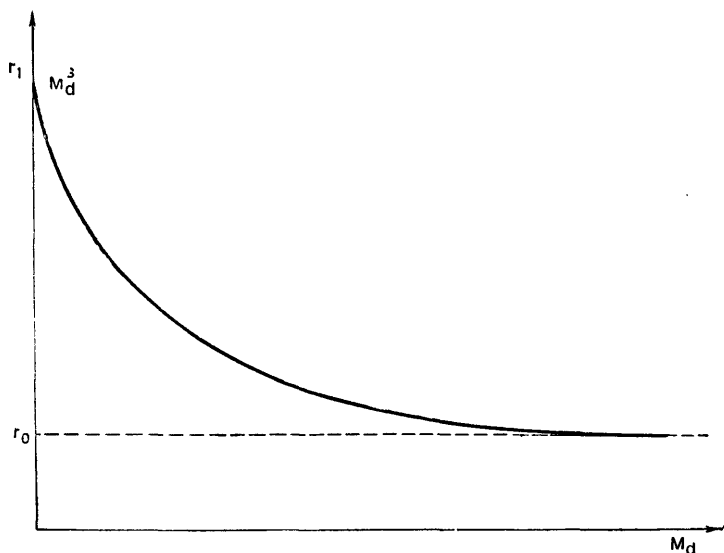
Теперь настал момент ввести деньги в изложение полной кейнсианской модели.

Относительно предложения денег Кейнс ни в малейшей степени не расходился с позицией экономистов-

классиков, рассматривая предложение денег как данное.

Что же касается спроса на деньги, то позиция Кейнса, напротив, сильно отличается от классической.

Мы уже видели, что, согласно классикам, деньги нужны индивидам не сами по себе, но лишь для приобретения товаров. Таким образом, спрос на деньги ограничивается в этом случае потребностью в них для реализации торговых сделок. Со своей стороны, Кейнс



Р и с. 118

утверждает, что наряду со спросом, определяемым обращением товаров и необходимостью иметь резерв, спросом, который является главным образом функцией уровня дохода, существует спрос на деньги для спекулятивных целей, величина которого зависит от нормы процента. Этот второй вид спроса порождается тем обстоятельством, что деньги представляют собой одну из форм сбережения.

Иными словами, когда потребитель принимает решение, какую долю дохода предназначить для потребления и какую — для сбережения, он должен одновременно выбрать, в какой из трех форм он будет хранить свои

сбережения: в форме ликвидных денежных средств, ценных бумаг (векселей) или в виде материальных благ. Если мы отбросим третью возможность как слишком примитивную, то задача сведется к первым двум.

Денежным средствам и ценным бумагам присуща та общая для них черта, что они обладают высокой степенью ликвидности. Но поскольку рыночная цена ценных бумаг не постоянна, владение ими связано с большим риском, чем владение деньгами. С другой стороны, ценные бумаги по сравнению с деньгами имеют преимущество: владение ими дает право на получение процента.

Таким образом, если норма процента очень высока, люди предпочитают деньгам ценные бумаги, поскольку получение процентов в значительной мере компенсирует риск колебания цен. В то же время если норма процента очень низка, то предпочтение отдается ликвидным денежным средствам.

Иными словами, спрос на деньги для спекулятивных целей является убывающей функцией нормы процента и может быть представлен графиком на рис. 118.

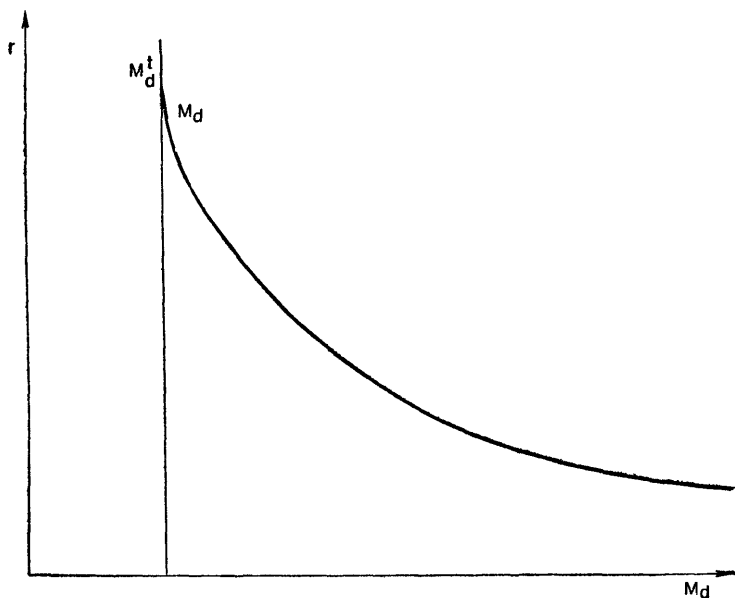
Отметим, что при норме процента  $r_0$  спрос на деньги для спекулятивных целей становится бесконечно эластичным. Это означает, что норма процента настолько низка, что никто не станет оказывать предпочтение ценным бумагам перед деньгами и что каждое повышение сбережений будет выражаться в форме ликвидных денежных средств. Напротив, при норме процента  $r_1$  никто не вознамерится держать свои сбережения в денежной форме и любое повышение сбережений выразится в приобретении ценных бумаг.

Совокупный спрос на деньги, согласно кейнсианской доктрине, задается, таким образом, суммой спроса для сделок (и «резервного») и спроса для спекулятивных целей.

$$M_d = kY + L(r).$$

В графической форме совокупный спрос на деньги изображен на рис. 119. Коль скоро мы считаем уровень дохода заданным, луч  $M_d^t$  представляет здесь функцию спроса на деньги для сделок (и в качестве резерва), в то время как кривая  $M_d$  изображает сумму  $M_d^t$  и  $M_s^d$ .

Отметим, что луч  $M_d^t$  перпендикулярен к оси абсцисс, поскольку изображаемый им вид спроса на деньги не меняется с изменением нормы процента, но зависит исключительно от уровня дохода, который здесь считается заданным.



Р и с. 119

#### Равновесие на денежном рынке

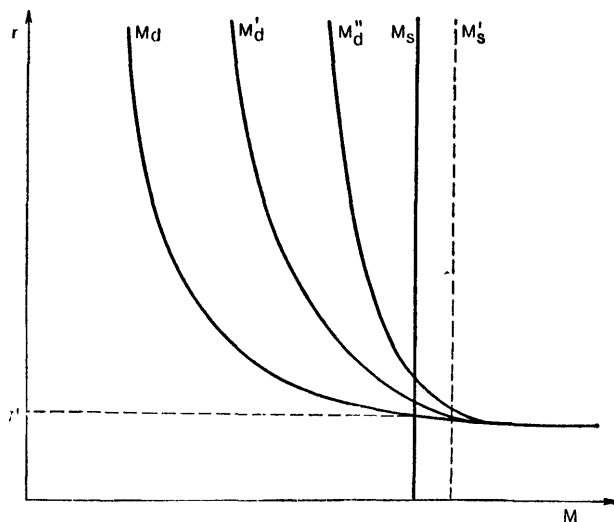
Задача определения равновесного состояния денежного рынка разрешается без труда, если предполагается заданным уровень дохода. И действительно, на рис. 120  $M_d$  изображает кривую спроса на деньги,  $M_s$  — линию предложения, а  $r'$  — норму процента, при которой спрос на деньги равен предложению.

Если же, напротив, доход рассматривается как переменная величина, то задача значительно усложняется, поскольку мы имеем тогда уже не одну-единственную кривую  $M_d$ , но целое семейство кривых, соответствующих различным возможным уровням дохода. Интуиция подсказывает нам, что смещения вправо спроса на

деньги соответствуют все более высоким уровням дохода.

Из рис. 120 с полной очевидностью вытекает, что при заданном количестве находящихся в обращении денег существует ряд парных значений нормы процента и дохода, обеспечивающих равновесие на денежном рынке.

Таким образом, мы можем построить для денежного рынка кривую равновесия как функцию нормы процента и уровня дохода (рис. 121), аналогичную кривой равновесия рынка товаров.



Р и с. 120

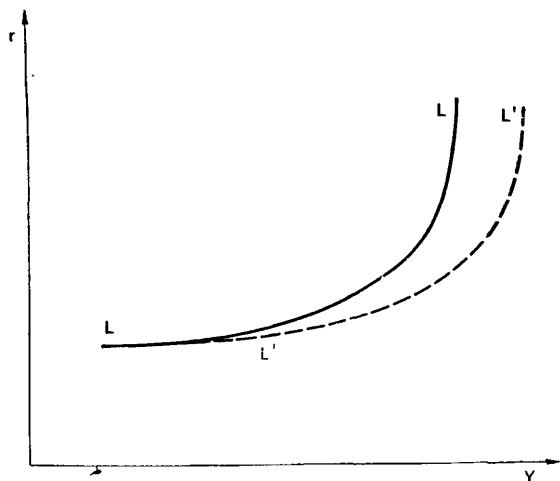
Вертикальная ветвь кривой показывает, что за пределами определенного уровня нормы процента никто не станет хранить сбережения в денежной форме из спекулятивных соображений, тогда как горизонтальная ветвь служит свидетельством того факта, что норма процента не может спуститься ниже определенного значения.

Если предположить, что происходит увеличение количества находящихся в обращении денег, кривая равновесия денежного рынка смещается из  $LL$  в  $L'L'$ . Причина такого смещения будет ясна, если мы учтем, что увеличение количества денег влечет за собой смещение вправо линии  $M_s$  (рис. 120), из чего следует, что равно-



весие на денежном рынке достигается при той же норме процента и повышении уровня дохода либо при том же доходе и повышении уровня процента: оба эти явления как раз и иллюстрируются кривой  $L'L'$  на рис. 121.

Экономически интерпретировать кривую  $LL$  можно следующим образом: на каждом возможном уровне дохода спрос на деньги для осуществления сделок (или для резерва) поглощает определенную часть общего



Р и с. 121

предложения денег, которое рассматривается как данное. Остающаяся часть денежной массы может быть использована для удовлетворения нужд спекулятивного характера. Норма процента меняется в пределах, необходимых для установления равновесия между спросом и предложением денег на спекулятивном рынке.

Если норма процента устанавливается на слишком высоком уровне, спрос на деньги для спекулятивных целей оказывается ниже предложения, и тогда многие лица предпочитают приобретать ценные бумаги, вместо того чтобы сохранять денежные накопления. Но в этом случае цены на бумаги возрастают и, следовательно, норма процента падает.

Это ведет к уменьшению разрыва между спросом и предложением на денежном рынке, и этот процесс

продолжается до тех пор, пока норма процента не достигает уровня равновесия.

Аналогичные рассуждения можно провести и для случая, когда норма процента вначале находится на уровне более низком, чем положение равновесия. В этом случае спекулятивный спрос на деньги превышает предложение: экономические агенты предпочитают продавать бумаги и держать свои сбережения в денежной форме. Но продажа ценных бумаг порождает падение цен на них и соответственно повышение процента. Спрос на деньги и разрыв между ним и предложением сокращается, и этот процесс продолжается до тех пор, пока норма процента не достигает уровня равновесия.

#### **Общее равновесие на рынке товаров и на денежном рынке**

В предыдущих параграфах мы рассматривали вопрос о равновесии на рынке товаров и на денежном рынке по отдельности. Однако это не означает, что установление равновесия на каждом из этих двух рынков осуществляется автономным образом. В действительности оба рынка тесно взаимосвязаны, и изменения, происходящие на одном из них, за исключением случаев, которые мы рассмотрим позднее, с необходимостью вызывают сдвиги в положении на другом.

Допустим, например, что в ситуации равновесия обоих рынков в силу той или иной причины улучшаются перспективы капиталовложений или же что кривая предельной эффективности инвестиций смещается вправо, тогда как все прочие условия остаются неизменными. Вследствие улучшения перспектив капиталовложений и сохранения нормы процента на ранее достигнутом уровне предприниматели увеличат объем инвестиций. Увеличение инвестиций в свою очередь вызывает повышение национального дохода благодаря мультипликационному процессу.

Но если доход возрастает, а количество денег, находящихся в обращении, остается прежним, нарушается также и равновесие на денежном рынке. Действительно, в этом случае большее количество денег вовлекается в сделки и в результате норма процента должна возра-

сти, чтобы восстановить равновесие между спросом и предложением.

Но этим взаимные влияния двух рынков, очевидно, не ограничиваются, поскольку рост нормы процента порождает на рынке товаров сокращение объема капиталовложений, что в свою очередь вызывает сокращение доходов и т. д.

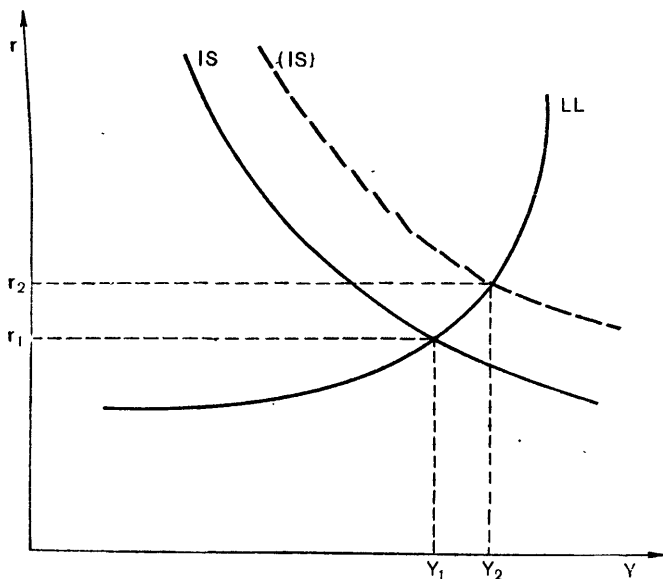


Рис. 122

Взаимосвязь между рынком товаров и денежным рынком может быть изображена путем объединения на одном графике кривых равновесия обоих рынков (рис. 122).

Из этого графика ясно видно, что равновесие на обоих рынках определяется одновременно нормой процента и уровнем дохода, или же, иными словами, что оба рынка определяют одновременно уровень равновесного дохода и равновесный уровень нормы процента.

График весьма прост и может быть использован для иллюстрации функционирования кейнсианской модели и, следовательно, тех сил, которые определяют в ней национальный доход и его изменения. Действительно, в рассмотренном примере при улучшении перспектив

капиталовложений · графический · анализ непосредственно весьма точно приводит к конечному пункту экономического приспособления: смещение вправо величины предельной эффективности инвестиций вызывает смещение вправо кривой  $IS$  (рис. 117), в то время как кривая  $LL$  остается на прежнем месте, поскольку количество денег не возросло и не произошло изменений функции спроса на деньги для спекулятивных целей.

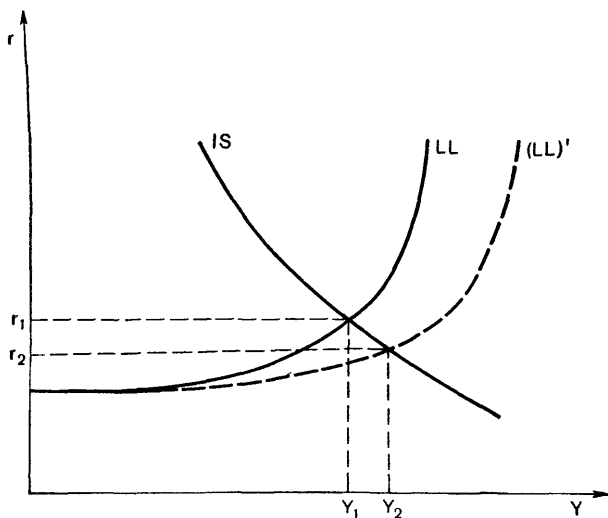


Рис. 123

Когда взаимодействия между двумя рынками исчерпываются, равновесие в экономической системе приводит к установлению более высокого уровня как нормы процента, так и национального дохода (рис. 122). Это означает, что улучшение перспектив инвестиций вызывает в конечном счете повышение дохода и нормы процента.

Рассмотрим теперь, что происходит в случае увеличения количества находящихся в обращении денег при прочих равных условиях. Как мы уже видели на рис. 121, увеличение количества денег вызывает смещение вправо кривой  $LL$ .

На рис. 123 происходит смещение кривой  $LL$  в положении  $(LL)'$ . Если количество денег увеличивается, кривая  $IS$  не претерпевает изменений, поскольку не ме-

няются ни склонность к потреблению, ни величина предельной эффективности капитала. Увеличение количества обращающихся денег вызывает рост национального дохода и снижение нормы процента (рис. 123).

По этому образцу нетрудно объяснить экономический процесс взаимного приспособления двух рынков в случае возрастания количества денег: этот рост вызывает прежде всего снижение нормы процента, поскольку при данном уровне дохода растет количество имеющихся денег для спекулятивных целей. Снижение нормы процента стимулирует рост объема капиталовложений, что в свою очередь вызывает рост национального дохода.

Однако увеличение национального дохода приводит к росту спроса на деньги для совершения торговых сделок, так что сюда отвлекается часть денег, которые ранее имелись в наличии на спекулятивном рынке. Это вызывает рост процента, хотя, возможно, и не до первоначального уровня, и объем инвестиций и дохода снижается, не возвращаясь к начальному уровню. Этот процесс продолжается, таким образом, до тех пор, пока не будет достигнуто положение равновесия.

Здесь следует отметить, что из рассмотренной гипотезы с полной ясностью вытекает, что в концепции Кейнса преодолевается классическая дихотомия между реальным и денежным секторами, поскольку увеличение количества обращающихся денег вызывает рост реального дохода.

Однако имеется случай, называемый *ликвидной ловушкой*, когда увеличение количества денег не оказывает никакого влияния на уровень дохода. Предположим, что кривая *IS* пересекает кривую *LL* на ее горизонтальном участке (рис. 124).

В этом случае увеличение количества денег, хотя и приводит к смещению вправо кривой равновесия денежного рынка, не влечет за собой повышения уровня дохода.

С экономической точки зрения здесь создается ситуация, уже упомянутая выше, при которой норма процента находится на таком низком уровне, что вся масса наличных денег поглощается спекулятивным спросом. Иначе говоря, норма процента находится на своем минимальном уровне. Поскольку норма процента не понижается,

инвестиции остаются неизменными, а вместе с ними также и уровень дохода.

В случаях ликвидной ловушки только лишь смещение вправо кривой  $IS$ , т.е. улучшение предельной эффективности инвестиций и повышение склонности к потреблению, может вызвать повышение дохода.

Другой, противоположный случай представлен на рис. 125: здесь кривая  $IS$  пересекает кривую  $LL$  на ее вертикальном участке.

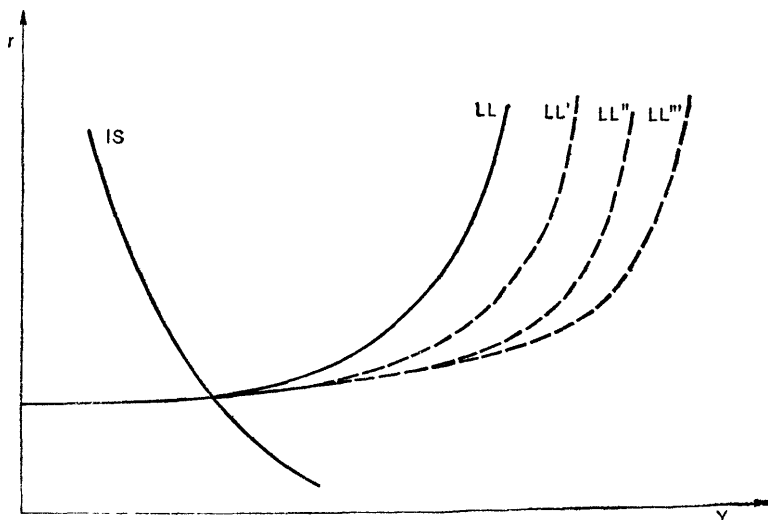


Рис. 124

При таком предположении улучшение предельной эффективности инвестиций или повышение склонности к потреблению хотя и «смещает» кривую  $IS$ , но не вызывает изменений национального дохода, а лишь способствует повышению нормы процента.

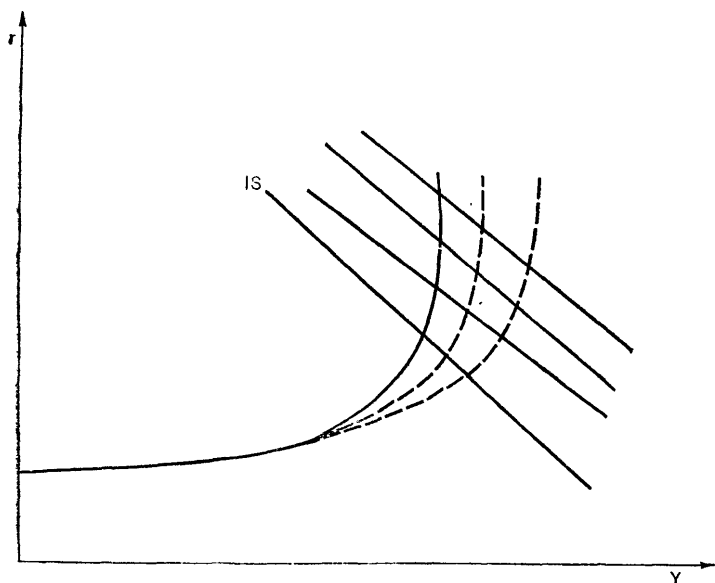
Каково экономическое объяснение этого явления?

Вертикальная ветвь кривой  $LL$  соответствует, как мы уже говорили, столь высоким уровням нормы процента, что никто не желает использовать ликвидные средства в спекулятивных целях.

В условиях роста склонности к потреблению или улучшения перспектив инвестиций экономические агенты пытаются различными способами обеспечить себе необ-

ходимые ликвидные средства. Однако эти попытки не имеют успеха и вызывают только такой рост процента, при котором увеличение спроса ликвидируется.

Напротив, увеличение количества денег вполне может вызвать повышение дохода, как это видно из графика. Итак, с экономической точки зрения рост предложения денег вызывает как повышение спроса на ценные бумаги, так и рост их цен. В результате норма процента снижается и инвестиции и доход растут.



Р и с. 125

### Рынок труда, цены и заработная плата

До сих пор в нашем изложении полной модели Кейнса мы принимали в расчет только рынок товаров и денежный рынок, но отвлекались от рынка труда.

И действительно, введенные нами в предыдущей главе и постоянно остававшиеся в силе допущения в отношении зарплаты, цен и стоимости производства давали нам право, по существу, отождествлять проблему занятости с проблемой установления уровня дохода и

полностью отвлекаться от проблемы уровня реальной заработной платы, которая принималась в качестве заданной величины.

Теперь откажемся от этих допущений и посмотрим, какова позиция Кейнса в отношении функционирования рынка труда.

Первое положение, в котором Кейнс отходит от классической теории рынка, касается функции предложения. И действительно, в то время как классики считали, что предложение труда является возрастающей функцией реальной заработной платы, английский экономист утверждает, что предложение труда связано прежде всего с денежной заработной платой, или, более точно, совершенно эластично в отношении существующей на рынке денежной заработной платы, по крайней мере до тех пор, пока не достигнута полная занятость. Было две причины, побудившие Кейнса построить иную функцию предложения труда, чем у классиков: одна из них практического порядка, а другая — теоретического.

Что касается первой причины, то трудящиеся заключают свои трудовые договоры на основе денежной, а не реальной заработной платы; поскольку «...попытки нанимателей понизить денежную заработную плату путем пересмотра соглашений с рабочими вызовут гораздо более сильное сопротивление, нежели постепенное или автоматическое снижение реальной заработной платы в результате роста цен»<sup>1</sup>, более реалистично предположить, что предложение труда является функцией денежной зарплаты.

Однако основная посылка, из которой исходил кембриджский экономист, состоит в следующем: классическая функция логически предполагает, что трудящиеся имеют возможность через договоры, устанавливающие денежную зарплату, влиять на уровень реальной зарплаты. В действительности же те самые факторы, которые определяют уровень реальной зарплаты, определяют и уровень занятости, и трудящиеся, как правило, не в состоянии, таким образом, добиться желательного уровня реальной зарплаты.

---

<sup>1</sup> Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 257—258.

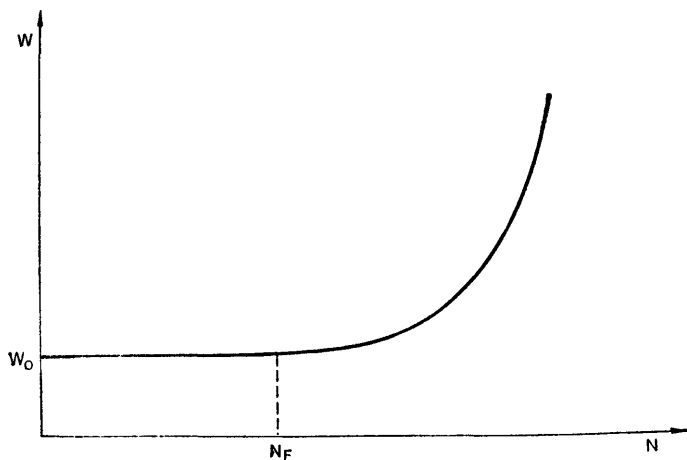


Кейнсова функция предложения труда может быть выражена следующим уравнением:

$$W = \alpha W_0 + (1 - \alpha) F^{-1}(N) P,$$

где  $\alpha = 1$ , если  $N < N_F$ , и  $\alpha = 0$ , если  $N \geq N_F$ .

Иначе говоря, до тех пор, пока уровень занятости ( $N$ ) ниже полного использования рабочей силы ( $N_F$ ), денежная зарплата ( $W$ ) равна существующей на рынке ( $W_0$ ). Или, другими словами, предложение труда совершенно эластично в отношении заработной платы  $W_0$  до



Р и с. 126

тех пор, пока существует состояние неполной занятости. В состоянии же полной занятости ( $N \geq N_F$ ) предложение труда снова становится функцией реальной зарплаты, как это утверждает классическая теория.

И действительно, можно отметить, что при полной занятости

$$W = F^{-1}(N) P, \text{ или } N = F(W/P).$$

Графически кейнсову функцию предложения труда можно представить в виде кривой, изображенной на рис. 126. Смысл этого графика весьма прост: пока кривая находится слева от  $N_F$ , предложение труда совершенно эластично в отношении существующей денежной зарплаты в том смысле, что предприниматели могут

обеспечить себе весь желательный им объем рабочей силы, не прибегая к повышению денежной заработной платы.

Напротив, в точке  $N_F$  и справа от нее предприниматели, чтобы получить дополнительное количество труда, должны повысить денежную зарплату.

Что касается спроса на труд, то Кейнс хотя и признавал классический тезис о равенстве реальной заработной платы предельному продукту труда, тем не менее не вводил, как это делали классики, глобальной функции спроса на труд, экономического равновесия для режима совершенной конкуренции, и действительно, в рамках его теории факторы, определяющие доход и занятость, нужно искать прежде всего в различных компонентах совокупного спроса. Кривая предельной производительности, которая в классической модели представляла собой кривую спроса на труд, в кейнсианской модели служит прежде всего для определения реальной заработной платы, соответствующей данному уровню производства и занятости.

Другими словами, предположив, что уровень реального дохода определяется в рамках системы  $IS - LM$ , можно определить уровень занятости из производственной функции. Коль скоро получена величина занятости, кривая предельной производительности определяет реальную заработную плату, а поскольку денежная заработная плата постоянна, то и общий уровень цен оказывается определенным.

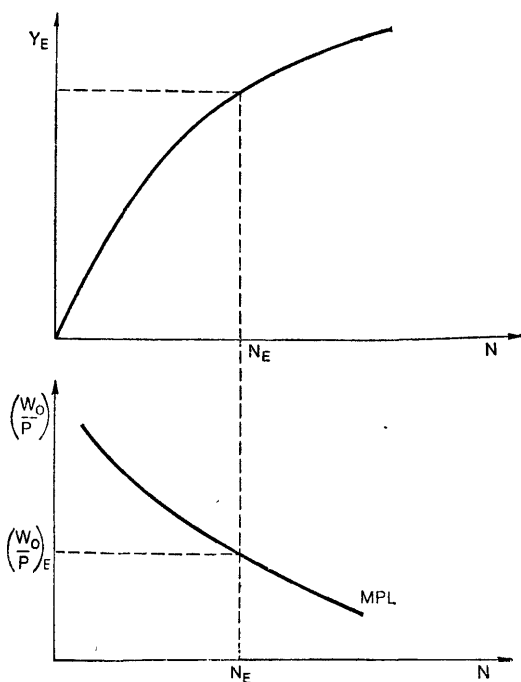
В качестве графической иллюстрации предлагается рис. 127.

Из первого графика при данном уровне равновесия дохода  $Y_E$  определяется равновесный уровень занятости  $N_E$ . Из второго графика при данном уровне занятости легко установить размер реальной зарплаты и общий уровень цен.

Сказанное выше не означает, однако, что на основе теории Кейнса реальный доход определяется товарным рынком и что рынок труда служит только для определения реальной заработной платы и общего уровня цен. В действительности модель Кейнса отражает сложную взаимосвязь между всеми ее элементами, так что изменения на одном из рынков, как правило, влекут за собой изменения и на других.

Поэтому нельзя утверждать, что, коль скоро достигнуто равновесие в одном секторе, рыночные силы гарантируют достижение равновесия на прочих рынках, так что при этом не будет нарушено равновесие на первом рынке.

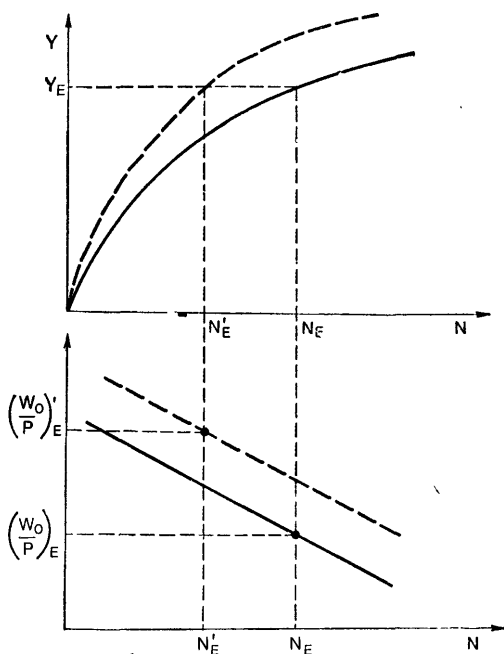
Рассмотрим для примера следующую гипотезу: в условиях общего равновесия на всех рынках происходит



Р и с. 127

улучшение организации производства, что вызывает смещение вверх производственной функции и кривой предельной производительности труда. Поскольку уровень продукции находится в точке  $Y_E$ , то, казалось бы, эффект улучшения организации производства ограничивается сокращением занятости и повышением реальной зарплаты (рис. 128).

Однако повышение реальной зарплаты при условии стабильности денежной зарплаты приводит к падению уровня цен, так что при неизменном реальном доходе доход в денежном выражении сокращается, а вместе с ним — спрос на деньги в целях совершения сделок. Это в свою очередь ведет к увеличению количества имеющихся в наличии денег на спекулятивном рынке, что вы-



Р и с. 128

зывает падение нормы процента и, следовательно, порождает нарушение равновесия на денежном рынке. Впрочем, равновесие на рынке товаров также нарушается, поскольку снижение нормы процента вызывает увеличение инвестиций и, следовательно, повышение уровня дохода.

Очевидно, движение на этом не останавливается, поскольку изменение дохода вновь приводит к изменению как занятости, так и реальной зарплаты и общего уровня цен.

Общая взаимозависимость макроэкономической модели Кейнса ясно видна также из системы 7 уравнений, при помощи которой в экономической литературе изображается теория Кейнса:

$$1) y = y(N),$$

$$2) W/P = y'(N),$$

$$3) W = \alpha W_0 + (1 - \alpha) F^{-1}(N) P,$$

$$4) s = s(y),$$

$$5) i = i(r),$$

$$6) i = s,$$

$$7) M = kY + L(r),$$

где  $y$  и  $i$  соответственно — доход, сбережения и инвестиции в реальном выражении, а  $Y$  — доход в денежном выражении.

Следует обратить внимание на то, что эта система полностью интегрирована в том смысле, что в ней отсутствуют подсистемы, для которых можно бы отыскивать автономные решения. Все неизвестные этой системы получаются только при решении системы в целом.

#### Полная теория определения уровня дохода и занятости Кейнса

Только что отмеченная тесная взаимозависимость между различными частями экономической системы усложняет полную кейнсианскую модель определения уровня дохода и занятости. В связи с этим представляется целесообразным сделать некоторое итоговое замечание относительно функционирования этой модели. Приведем сначала отрывок из «Общей теории», в котором Кейнс сам четко формулирует суть собственной теории дохода и занятости: «Мы принимаем за исходные величины квалификацию и количество имеющейся рабочей силы, количество и качество наличных средств производства, существующую технику, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителей... Таким

образом, мы можем... рассматривать наши конечные независимые переменные как складывающиеся из: 1) трех основных психологических факторов, а именно психологической склонности к потреблению, психологического отношения к ликвидности и психологической оценки будущей выгоды от капитального имущества; 2) единицы заработной платы, определяемой результатом торга между нанимателями и рабочими; и 3) количества денег, определяемого действиями центрального банка. Вместе с перечисленными выше исходными факторами эти переменные величины определяют национальный доход (или дивиденд) и уровень занятости»<sup>1</sup>.

Из этих слов Кейнса с полной ясностью вытекает, что основные факторы, определяющие уровень дохода и занятости, сводятся к следующим показателям:

- 1) предельная эффективность капитала;
- 2) склонность к потреблению;
- 3) количество денег;
- 4) предпочтение ликвидности;
- 5) денежная заработная плата.

Теперь нам предстоит рассмотреть, в порядке иллюстрации, какие процессы происходят, когда изменяется какая-либо одна из этих переменных (при прочих равных условиях).

1) Когда увеличивается предельная эффективность капитала, реальный доход возрастает, но при этом повышается и уровень цен, поскольку предельные издержки производства, как правило, растут с расширением производства. Это означает, что денежный доход растет в большей степени, чем реальный, и, следовательно, количество денег, предназначенных для совершения сделок, увеличивается. Из этого следует, что и норма процента, устанавливающая равновесие на денежном рынке, оказывается более высокой, так что расширение инвестиций наталкивается на большие препятствия.

В конечном счете доход и занятость возрастают в связи с улучшением предельной эффективности капи-

---

<sup>1</sup> Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 238, 239—240.

тала, но в меньшей степени, чем это происходило бы, если бы уровень цен оставался неизменным. Зато равновесный уровень нормы процента оказывается более высоким.

2) Аналогичным образом, при возрастании склонности к потреблению происходит рост реального дохода и уровня цен, что вызывает, в силу указанных выше причин, некоторое повышение нормы процента, в свою очередь ведущее к сокращению объема инвестиций. Такой процесс приспособления продолжается с этого момента и дальше, совершенно так же, как это было в предыдущем случае, и конечные результаты оказываются теми же самыми.

3) Когда в обращение выбрасываются новые количества денег, происходит прежде всего увеличение предлагаемых денег на спекулятивном рынке, что вызывает снижение нормы процента. Сокращение нормы процента приводит к расширению объема инвестиций и, следовательно, к повышению дохода. Дальнейшее течение процесса уже изложено в пункте 1.

4) Если происходит рост предпочтения ликвидных денежных средств, то возрастает спрос на деньги в спекулятивных целях, что порождает повышение нормы процента. Это влечет за собой сокращение объема инвестиций, понижение реального дохода и уровня цен. Количество денег, на которое предъявляется спрос в целях совершения сделок, сокращается, способствуя увеличению предложения на спекулятивном рынке. Это тормозит повышение нормы процента и падение инвестиций и дохода. Но в конечном счете рост предпочтения ликвидности влечет за собой сокращение дохода, занятости, уровня цен и повышение нормы процента.

5) Что касается повышения денежной заработной платы, оно оказывается, согласно теории Кейнса, эквивалентным сокращению количества денег. Его последствия могут быть легко выведены на основании соображений, изложенных в пункте 3. Разумеется, следует иметь в виду, что там рассматриваются результаты увеличения количества денег.

Наконец, следует отметить, что рассмотренные выше механизмы могут быть легко использованы для объяснения соответственно последствий снижения предельной

эффективности капитала, сокращения склонности к потреблению, ограничения денежного обращения, снижения предпочтения ликвидности.

Что касается результатов снижения денежной заработной платы, то, напротив, здесь подобного рода параллели нельзя считать правомерными в силу целого ряда осложнений, связанных с ожиданиями экономических агентов. В гл. VI мы увидим, каков вероятный механизм, вступающий в действие при снижении денежной заработной платы,



## IV. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В МОДЕЛИ КЕЙНСА

### Внешняя торговля и определение уровня национального дохода

До сих пор мы в своем анализе исходили из предположения, что экономическая система является замкнутой, т. е. что она не имеет экономических связей с другими странами. В этой главе мы намереваемся «открыть» модель определения уровня дохода и занятости и ввести в нее элементы, связанные с международной торговлей. Для того, чтобы не усложнять чрезмерно анализа, мы будем использовать, за специально оговоренными исключениями, упрощенную<sup>1</sup> модель Кейнса, в рамках которой, как мы помним, основное уравнение для определения дохода задано следующим образом:

$$Y = C(Y) + I.$$

Однако введение в модель торговли с другими странами влечет за собой два изменения в правой части этого уравнения. Прежде всего потребление и инвестиции субъектов, действующих внутри данной системы, дополняются спросом на товары со стороны тех, кто находится вне ее, т. е. экспортным спросом. Таким образом, выражение, представляющее общий спрос на товары, приобретает следующий вид:

$$C + I + X,$$

где  $X$  обозначает экспорт.

Во-вторых, не весь внутренний спрос обращается на национальное производство, часть его состоит из спроса на импортные товары. Это означает, что из

---

<sup>1</sup> Отметим, что в этом случае платежный баланс сводится просто к торговому балансу.

представленного выше выражения общего спроса мы должны вычесть импорт:

$$C + I + X - M,$$

где  $M$  обозначает импорт.

В конечном счете получаем следующее уравнение определения дохода:

$$Y = C + I + X - M. \quad (IV. 1)$$

Если объем экспорта превосходит объем импорта, то общий спрос и национальный доход выше, чем в противоположном случае.

Первоначальное автономное изменение объема экспорта приводит в движение мультипликационный процесс, который вызывает изменение дохода в том же направлении; с другой стороны, первоначальное автономное изменение объема импорта влечет за собой изменение дохода в обратном направлении. Это очевидно из уравнения (IV. 1), в которое  $X$  входит с положительным знаком, а  $M$  — с отрицательным.

Мультипликатор, который рассматривается в связи с автономными изменениями экспорта и импорта, равен мультипликатору упрощенной модели Кейнса только в том случае, если величины  $X$  и  $M$  остаются безразличными к изменению дохода. Если же, напротив,  $X$  и  $M$  тем или иным образом связаны с уровнем дохода, мультипликатор будет другим. Поэтому важно выявить те факторы, которые оказывают влияние на импорт и экспорт.

Уровень экспорта и импорта в общем определяется целым рядом факторов: валютным курсом, структурой вкусов потребителей различных стран, структурными характеристиками экономики, наличием сырьевых ресурсов и т. д. Однако согласно теории Кейнса следует предположить, что при прочих равных условиях уровень импорта страны рассматривается как возрастающая функция ее национального дохода, а уровень экспорта — как возрастающая функция национального дохода других стран. Иначе говоря, импорт данной страны возрастает (сокращается) с ростом (сокращением) дохода этой страны, а экспорт возрастает (сокращается) с ростом (снижением) национального дохода других стран.

Связь между импортом и доходом задается функцией импорта:

$$M = M(Y).$$

Аналогично функции потребления здесь вводятся средняя и предельная склонности к импорту. Средняя склонность к импорту ( $APM$ ) выражается отношением общей стоимости импорта к уровню национального дохода:

$$APM = M/Y,$$

тогда как предельная склонность к импорту ( $MPM$ ) задается отношением изменения объема импорта к вызываемому им изменению дохода:

$$MPM = \Delta M / \Delta Y.$$

Величина склонности к импорту зависит для каждой отдельной страны от целого ряда факторов, среди которых наиболее значительными являются структура экономики и степень ее развития. Если, например, данная страна специализируется главным образом на сельскохозяйственном производстве и на добыче сырья, то склонность (средняя и предельная) к импорту будет, скорее всего, низка на первых стадиях экономического развития и высока на последующих. И действительно, когда уровень дохода на душу населения низок, потребительский спрос почти полностью исчерпывается потреблением сельскохозяйственных продуктов, так что эта страна в значительной степени обеспечивает себя сама и объем ее импорта весьма невелик. По мере развития страны все возрастающая доля потребительского спроса направляется на приобретение товаров все более «высокого» порядка, которых она, по крайней мере частично, лишена. Таким образом, импорт растет значительными темпами.

С другой стороны, индустриальная страна, не располагающая сырьевыми материалами и пищевыми продуктами, будет иметь более высокую склонность к импорту на первых стадиях индустриализации, когда большая часть потребления связана с предметами первой необходимости, а значение сырья для промышленного производства чрезвычайно велико. Напротив,

на более высоких уровнях индустриализации склонность к импорту снижается, поскольку значение сельскохозяйственных продуктов в структуре потребления сокращается, и доля сырья в стоимости продукции быстро падает.

Приведенные выше примеры и изложенные соображения имеют лишь иллюстративное значение, поскольку в действительности невозможно установить общие правила относительно порядка величин средней и предельной склонности к импорту. Эта проблема должна решаться каждый раз конкретно, на основе эмпирических данных, что справедливо, впрочем, и в отношении склонности к потреблению.

Мы видели, что с математической точки зрения функция импорта может быть выражена в виде:

$$M = M(Y).$$

Если мы для простоты примем, что связь между доходом и импортом линейна, то можно написать

$$M = i + mY,$$

где  $i$  представляет собой *автономный импорт*, т. е. тот импорт, который данная страна осуществляла бы, даже если ее национальный доход был равен нулю, а  $m$  — предельную склонность к импорту.

Относительно предельной склонности к импорту предполагается, что она больше нуля, но меньше единицы, т. е. когда меняется национальный доход, то и объем импорта меняется в том же направлении, но медленнее.

В графическом виде функция импорта может быть представлена линией, совершенно подобной линии функции потребления (рис. 129). Подставив выражение функции импорта в уравнение дохода и приняв, что как функция потребления, так и функция импорта линейны, получаем

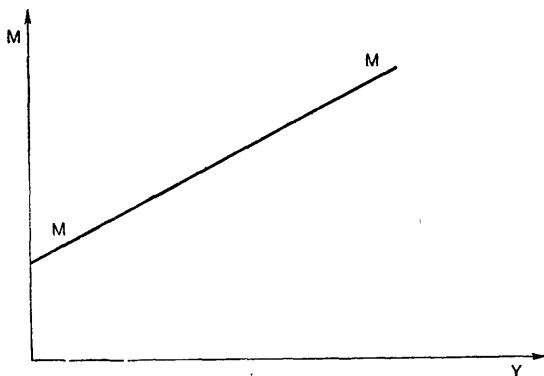
$$Y = a + cY + I + X + (i + mY). \quad (\text{IV. 2})$$

При условии автономного изменения инвестиций мы получаем

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c + m} \Delta I.$$

Это означает, что и в модели, включающей функцию импорта, автономное изменение инвестиций вызывает изменение национального дохода в том же направлении. Однако в этом случае величина мультипликатора меньше, чем в упрощенной модели Кейнса, и различие между этими двумя значениями мультипликатора задается величиной предельной склонности к импорту.

Экономическая трактовка этого различия весьма проста: если в упрощенной модели Кейнса каждое повышение спроса на товары представляет собой повы-



Р и с. 129

шение спроса на внутреннюю продукцию и, следовательно, увеличение национального дохода, то в модели, включающей функцию импорта, повышение спроса обращается частично на внутреннюю, а частично на внешнюю продукцию. Таким образом, повышение спроса на внутреннюю продукцию и рост дохода, вызванный увеличением инвестиций, оказываются меньше, чем общее повышение спроса, и разница между ними тем больше, чем больше предельная склонность к импорту, или, что то же самое, доля повышения спроса, обращенного на внешнюю продукцию. Аналогично в случае, когда происходит сокращение инвестиций, величина падения национального дохода в модели, включающей функцию импорта, меньше, чем в упрощенной модели: в первой снижение внутреннего спроса не означает равного сокращения спроса на внутреннюю продукцию, поскольку

частично падение спроса приходится на внешнюю продукцию.

Наконец, следует отметить, что автономное изменение экспорта оказывает на уровень дохода такое же воздействие, как и изменение инвестиций, или точнее:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c + m} \Delta X.$$

### Мультипликатор международной торговли

В предыдущем параграфе мы проанализировали результат воздействия на национальный доход изменения инвестиций или экспорта, рассматривая, по существу, объем экспорта как независимую от национального дохода переменную. Однако же если предположение об отсутствии прямой и непосредственной связи между доходом и экспортом в общем верно, то нельзя отрицать и существование косвенной зависимости между этими величинами. И действительно, когда доход данной страны возрастает, растет также ее импорт, и поскольку этот импорт является экспортом для других стран, то доход этих последних увеличивается. Но рост национального дохода в других странах вызывает расширение импорта и, следовательно, по крайней мере частично, увеличение экспорта первой страны.

Существование взаимосвязи между изменением национального дохода и изменением экспорта значительно усложняет формулу внешнеторгового мультипликатора (так называется мультипликатор упрощенной кейнсианской модели, включающей переменные, относящиеся к внешней торговле).

Для того чтобы упростить наши рассуждения, рассмотрим случай, когда имеется всего две страны, *A* и *B*.

Условия равновесия дохода или же уравнения определения уровня дохода в двух этих странах выражаются следующим образом:

$$Y_A = a_A + c_A Y_A + I_A + X_A - i_A - m_A Y_A,$$

$$Y_B = a_B + c_B Y_B + I_B + X_B - i_B - m_B Y_B.$$

Когда в стране  $A$  происходит автономное изменение объема инвестиций, равное  $\Delta I_A$ , мы имеем:

$$\Delta Y_A = c_A \Delta Y_A + \Delta I_A + \Delta X_A - m_A \Delta Y_A,$$

$$\Delta Y_B = c_B \Delta Y_B + \Delta X_B - m_B \Delta Y_B.$$

Но нам известно, что импорт страны  $A$  равен экспорту страны  $B$ , и наоборот, так что

$$\Delta X_A \equiv m_B \Delta Y_B \quad \text{и} \quad \Delta X_B \equiv m_A \Delta Y_A.$$

Заменяя эти величины в написанных выше выражениях, получаем

$$\Delta Y_A = c_A \Delta Y_A + \Delta I_A + m_B \Delta Y_B - m_A \Delta Y_A, \quad (\text{IV. 3})$$

$$\Delta Y_B = c_B \Delta Y_B + m_A \Delta Y_A - m_B \Delta Y_B. \quad (\text{IV. 4})$$

С другой стороны, из (IV. 4) видно, что

$$\Delta Y_B = \frac{m_A}{1 - c_B + m_B} \Delta Y_A,$$

и уравнение (IV. 3) преобразуется следующим образом.

$$\frac{\Delta Y_A}{\Delta I_A} = \frac{1}{1 - c_A - \frac{m_A - m_B}{1 - c_B + m_B} + m_A},$$

что и является выражением внешнеторгового мультипликатора.

Из этого выражения очевидно, что величина изменения дохода страны  $A$ , вызываемого изменением инвестиций, зависит не только от предельных склонностей к потреблению и к импорту страны  $A$ , но также и от предельных склонностей к потреблению и импорту страны  $B$ .

Следует также отметить, что величина внешнеторгового мультипликатора больше величины мультипликатора, приводившегося в предыдущем параграфе, так как в него входит новый член  $\frac{m_A m_B}{1 - c_B + m_B}$ , который отрицателен и, следовательно, уменьшает значение знаменателя.

Действие внешнеторгового мультипликатора можно объяснить следующим образом: увеличение инвестиций в стране  $A$  вызывает прежде всего повышение в ней дохода в результате нормального мультипликационного процесса, но по мере роста национального дохода страны

А увеличивается также объем ее импорта и, поскольку импорт страны *A* является одновременно экспортом страны *B*, возрастает также и национальный доход этой последней. В свою очередь рост национального дохода страны *B* вызывает увеличение ее импорта, и поскольку он представляет собой одновременно экспорт страны *A*, то это снова ведет к увеличению дохода страны *A*.

Но эта цепь кумулятивных эффектов, отражающихся на национальном доходе стран *A* и *B*, не бесконечна. И действительно, рост дохода в одной из стран вызывает увеличение импорта и, следовательно, дохода в другой, однако величина приростов все время убывает в силу того, что предельная склонность к импорту (и, разумеется, предельная склонность к потреблению) меньше единицы.

Пожалуй, полезно проиллюстрировать это с помощью числового примера. Допустим при этом, что:

1) в исходный момент национальные доходы двух стран *A* и *B* находятся в состоянии равновесия;

2) эти две страны до сих пор не имели торговых отношений;

3) предельные склонности к потреблению и к импорту составляют соответственно 0,75 и 0,25 для страны *A* и 0,8 и 0,2 для страны *B*, так что соответствующие мультипликаторы (исключая косвенные эффекты) равны 2 для страны *A* и 2,5 для страны *B*;

4) каждый раз, когда одна из двух стран меняет величину автономных расходов (инвестиций или экспорта), мультипликационный процесс (исключая косвенные эффекты) немедленно дает себя знать в том смысле, что доход сразу же достигает уровня равновесия.

Пусть в стране *A* имеет место увеличение инвестиций, равное 100. Доход *A* возрастает на 200 и осуществляется импорт в размере 50 единиц. Импорт 50 единиц в *A* означает экспорт 50 единиц из *B*. В результате экспорта 50 единиц доход страны *B* изменяется на 125 единиц и *B* в свою очередь импортирует 25 единиц. Но импорт *B* равен экспорту из *A*, так что доход страны *A* изменяется вновь на 50 единиц, а ее импорт—на 12,5 единицы. Этот процесс продолжается далее, как это показано в табл. 21, построение которой, как нам кажется, вполне очевидно.



Показатель	Период					
	1	2	3	4	5	6
$\Delta X_A$		25	6,25	1,56	0,39	0,09
$\Delta I_A$	100	↓	↓	↓	↓	↓
$\Delta Y_A$	200	50	12,50	3,12	0,78	0,18
$\Delta M_A$	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	50	12,50	3,12	0,78	0,19	0,04
$\Delta X_B$	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	50	12,50	3,12	0,78	0,19	0,04
$\Delta Y_B$	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	125	31,25	7,80	1,95	0,47	0,10
$\Delta M_B$	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	25	6,25	1,56	0,39	0,09	0,02

Если мы просуммируем изменения дохода страны *A* на всех шести рассмотренных этапах, то получим в результате 266,58, что практически равно тому результату, который мы могли бы получить, умножая приращения инвестиций на внешнеторговый мультипликатор:

$$\Delta Y_A = \frac{1}{1 - 0,75 - \frac{0,2 \times 0,25}{1 - 0,8 + 0,2} + 0,25} \cdot 100 = 266,6.$$

Что касается изменения дохода страны *B*, то, просуммировав приращения на тех же шести этапах, получаем величину 166,57. Из формулы мультипликатора получаем

$$\Delta Y_B = \frac{1}{1 - 0,8 - \frac{0,2 \times 0,25}{1 - 0,75 + 0,25} + 0,2} \cdot 50 = 166,65,$$

где 50—величина экспорта *B* в первый период, являвшегося автономным по отношению к доходу *B*.

Отсюда становится очевидной важная сторона взаимоотношений между экономическими системами различных государств: уровень дохода каждой из стран, участвующих в международной торговле, связан положительно с уровнем дохода стран, с которыми они торгуют.

Если же для дальнейшего развития нашего анализа мы воспользуемся вместо упрощенной модели Кейнса

его полной моделью, то в дополнение к взаимозависимостям между приращениями дохода мы сможем установить также связи иного типа, определяемые различиями в уровнях цен.

И действительно, в случае, когда экспорт данной страны, положим  $A$ , превосходит импорт, реальный доход этой страны растет, но при этом, как правило, растет и общий уровень цен. Этот рост тем больше, чем ближе уровень производства к уровню полной занятости. Если в стране  $A$  обнаруживаются инфляционные тенденции, спрос на импорт в этой стране вследствие ухудшения обменного курса будет расти быстрее, чем в том случае, когда этих тенденций не наблюдалось. А поскольку импорт  $A$  равен экспорту  $B$ , национальный доход этой последней возрастает более значительно (чем в противном случае), а вместе с ним растет более значительно и уровень цен. В результате происходит сильное увеличение импорта, что еще более усиливает инфляционную тенденцию в  $A$ , и т. д.

Следует, между прочим, отметить, что взаимные инфляционные стимулы, возникающие в результате экспорта и, следовательно из спроса на товары, как правило, сопровождаются ростом стоимости импортируемых факторов производства, что также способствует развитию инфляционных тенденций.

По существу, международная торговля представляет собой, таким образом, не только средство передачи от одной страны к другой изменений дохода и занятости, но и средство распространения инфляции.

#### **Кейнсианский механизм восстановления равновесия платежного баланса**

В предпоследнем параграфе гл. I мы указали, что, согласно классической политэкономии, в международной торговле существует автоматический механизм восстановления равновесия в том смысле, что нарушения равновесия, которые возникают в платежном балансе какой-либо страны, приводят в движение процесс изменения уровня цен или обменного курса, способный устранить указанные нарушения равновесия.

В теории Кейнса механизм восстановления равновесия, действующий в международной торговле, опирается

не на изменение цен, а на движение национального дохода.

Вернемся к примеру с двумя странами *A* и *B*, которые первоначально находятся в состоянии равновесия своих взаимных расчетов. Если страна *A* увеличивает свой импорт вследствие роста дохода, происходит нарушение равновесия как в торговом балансе *A*, так и в балансе *B*. Точнее говоря, в первой стране отмечается возникновение «дефицита» торгового баланса, поскольку она увеличила свой импорт, не увеличив экспорт; вторая же страна сталкивается с «избытком», так как ее экспорт возрос, а импорт остался без изменений.

Но поскольку, как мы знаем, рост экспорта вызывает при прочих равных условиях увеличение национального дохода, то национальный доход страны *B* возрастает, а вместе с ним растет также импорт товаров. Вследствие этого первоначальный «дефицит» торгового баланса страны *A* и «избыток» страны *B* начинают сокращаться, причем величина сокращения зависит, естественно, от предельных склонностей к потреблению и к импорту обеих стран.

По поводу числового примера, приведенного нами в предыдущем параграфе, мы можем заметить, что в то время, как первоначальный объем «дефицита» торгового баланса страны *A* (и «избытка» страны *B*) равен 50 единицам, конечный объем «дефицита» («избытка»), который получается путем суммирования последовательных изменений импорта и путем вычитания из полученной таким образом суммы изменений величины экспорта, оказывается равным всего лишь 22,71.

Однако кейнсианский механизм восстановления равновесия в международной торговле не может в отличие от классического механизма полностью устранить нарушения равновесия, которые возникают в рамках международных экономических отношений, он может лишь до некоторой степени смягчить их.

Если взять в качестве отправной точки полную, а не упрощенную модель Кейнса, то можно выявить целый ряд других процессов, которые наряду с движением дохода благоприятно влияют на восстановление равновесия в торговом балансе.

Так, например, опять-таки для двух стран *A* и *B*, мы можем отметить, что повышение дохода в стране *A*

вызывает увеличение спроса на денежные средства для торговых сделок и, следовательно, сокращение предложения денег для спекулятивных целей; это предложение сокращается также в результате утечки денег из страны в связи с «дефицитом» торгового баланса. В результате этого норма процента в стране *A* возрастает и объем инвестиций сокращается, вызывая снижение национального дохода и объема импорта. С другой стороны, в стране *B* количество денег увеличивается в силу «избытка» торгового баланса, что вызывает снижение нормы процента и влечет за собой рост инвестиций, дохода и импорта.

Но наряду с факторами, которые поддерживают тенденцию к установлению равновесия, существуют и другие, действующие в обратном направлении. Наиболее важным из этих факторов является тот, который определяется движением уровня цен.

По мере того как растет национальный доход страны *A*, возрастает, вообще говоря, и уровень цен, так что относительные цены между двумя странами изменяются невыгодным образом для страны *A* и в пользу страны *B*. Таким образом, в *A* происходит замещение отечественных товаров импортными, тогда как в *B* происходит обратный процесс. Соответственно импорт *A* возрастает, тогда как импорт *B* сокращается, что еще более ухудшает неравновесие, существующее в торговых отношениях между двумя странами.

Положение оказывается значительно более благоприятным для восстановления равновесия, если исходное неравновесие определяется не увеличением дохода страны *A*, а другими причинами (например, изменением структуры вкусов или изменением обменного курса в пользу товаров страны *B*). И действительно, в этих случаях росту импорта *A* соответствует изменение спроса на внутреннюю продукцию, следствием которого явится снижение реального дохода и уровня цен, препятствующих восстановлению равновесия. Что касается страны *B*, то расширение экспорта ведет к повышению национального дохода и уровня цен, что порождает рост импорта и сокращение экспорта, способствуя снижению размера «избытка».

И в этом случае имеются элементы, которые действуют в направлении, обратном восстановлению равно-

веса. И действительно, в стране *A* снижение денежного дохода вызывает сокращение спроса на деньги для торговых сделок, потому что, несмотря на сокращение предложения денег в силу «дефицита» платежного баланса, норма процента падает. Снижение нормы процента вызывает рост инвестиций и, следовательно, дохода, цен и импорта в стране *A*.

Напротив, в стране *B* рост денежного дохода, несмотря на увеличение предложения денег, влечет за собой повышение нормы процента, которое тормозит инвестиции и, следовательно, повышение дохода, цен и импорта.

Итак, в рамках теории Кейнса основной механизм установления равновесия, действующий в сфере международной торговли, представлен движением национального дохода различных стран. Наряду с ним существуют и другие, второстепенные механизмы, из которых одни действуют в направлении восстановления, а другие, напротив, в сторону нарушения равновесия. В общем нет никакой гарантии того, что нарушение равновесия в платежных балансах будет полностью устранено автоматическими механизмами рынка, и поэтому необходимо вмешательство органов экономической политики, которые, используя соответствующие инструменты регулирования, могли бы воспрепятствовать длительному существованию ситуации неравновесия, способной в конечном счете помешать торговле между различными странами и, следовательно, всему функционированию международной торговли.

## **V. ФИНАНСОВАЯ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД**

### **Политика государственного вмешательства в экономику**

В гл. II мы показали, что, согласно кейнсианской теории определения уровня дохода и занятости, рынок свободной конкуренции отнюдь не может гарантировать достижения и сохранения полной занятости. Равновесный уровень дохода и занятости определяется совокупным спросом, величина которого, как правило, меньше, чем это необходимо для обеспечения полной занятости. С другой стороны, во всех развитых капиталистических странах достижение (и поддержание) полной занятости представляет собой первостепенную задачу деятельности государственных органов.

В этой ситуации идея государства, нейтрального по отношению к функционированию экономической системы, была окончательно отброшена и утвердилась концепция государственного вмешательства в экономику. Согласно этой концепции, государственные органы могут и должны вмешиваться в экономическую деятельность, используя все имеющиеся в их распоряжении орудия экономической политики с тем, чтобы способствовать достижению полной занятости, а в случае необходимости — и для других целей.

В отношении государственной финансовой деятельности возникла концепция так называемых функциональных финансов, сущность которой, по мнению Лернера, заключается в том, что финансовая политика правительства — от государственных затрат до налогового обложения, от государственных займов до погашения долга, от увеличения количества денег до его сокращения — должна проводиться лишь на основе последствий, которые эта деятельность вызывает в экономической системе, а не на основе какой бы то ни было традиционной доктрины, устанавливающей, что правильно, а что ошибочно. Принцип определения финансовых ме-

роприятий на основании того, как они функционируют в экономической системе, может быть назван функциональными финансами.

Основная задача правительства в области финансов состоит, по мнению Лернера, в том, чтобы обеспечить поток общих расходов на товары, который необходим для покрытия всей суммы потенциально производимых товаров, исчисленной в текущих ценах.

По существу, согласно концепции функциональных финансов, деятельность государства должна руководствоваться не заранее заданными критериями, но постоянно направляться на достижение основной цели государственной экономической политики: «полной занятости без инфляции».

В отношении денежно-кредитной политики справедливы рассуждения, проведенные по поводу государственных финансов. Главным критерием вмешательства в области денежно-кредитной политики становится соответствие этих действий цели «полной занятости без инфляции».

В этой главе мы намереваемся рассмотреть различные типы финансовой и денежно-кредитной политики, вытекающие из теоретических построений Кейнса.

#### **Государственные финансы и национальный доход**

При рассмотрении государственных финансов мы будем пользоваться преимущественно упрощенной моделью Кейнса. И действительно, эта модель очень удобна для того, чтобы показать основные возможности, открывающиеся для маневрирования бюджетом в целях достижения полного использования рабочей силы. Об этом свидетельствует ее широкое применение для разработки макроэкономической теории государственных финансов.

Прежде всего можно отметить, что государственный бюджет оказывает влияние на уровень совокупного спроса и, следовательно, на национальный доход и путем государственных расходов, и путем налогового обложения. Государственные расходы составляют положительный компонент совокупного спроса, непосредственно добавляясь к расходам на потребление и к

инвестициям частных экономических агентов. Напротив, налоговое обложение воздействует на совокупный спрос лишь косвенно, путем вычитания части дохода из сумм, которыми располагают частные лица. В самом деле, при равном национальном доходе уровень частного потребления тем ниже, чем выше налоговое обложение.

Это последнее замечание необходимо учитывать при использовании кейнсианской функции потребления. В гл. II мы, следуя Кейнсу, утверждали существование положительной связи между потреблением и национальным доходом. Однако при ближайшем рассмотрении объем частного потребления определяется не столько национальным доходом вообще, сколько той его частью, которая входит в сферу распоряжения частных лиц, т. е. чистым личным доходом.

Разность между этими величинами составляет как раз объем налогового обложения, или, точнее, чистый личный доход определяется как разность между общим доходом и величиной налогового обложения:

$$Y_d \equiv Y - T,$$

где  $Y_d$  — чистый личный доход, а  $T$  — объем налогового обложения.

Если теперь мы предположим, что величина налогового обложения определяется государственными властями экзогенно и, в частности, независима от национального дохода, то функция потребления может быть выражена следующим образом:

$$C = C(Y_d),$$

а при линейной функции

$$C = a + c(Y - T),$$

где  $c$  представляет собой предельную склонность к потреблению чистого личного дохода.

Предположив, что государственные расходы также определяются экзогенно, получаем следующее уравнение для определения дохода:

$$Y = a + c(Y - T) + I + G,$$

где  $G$  — государственные расходы



Коль скоро введено уравнивание национального дохода, нетрудно показать эффект финансовых маневров государства.

Предположим, что в исходной ситуации существует бюджетное равновесие<sup>1</sup>. Если государство повышает на определенную величину объем своих расходов, не увеличивая при этом статей дохода, то получаем следующий прирост дохода:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta G. \quad (V. 1)$$

Это означает, что изменение величины государственных расходов вызывает изменение дохода, пропорциональное изменению величины расходов.

Можно отметить, что мультипликатор государственных расходов равен мультипликатору инвестиций. С экономической точки зрения такая идентичность эффекта государственных расходов и частных инвестиций не удивляет. И действительно, если государство, при прочих равных условиях, создает дополнительный спрос на товары путем увеличения государственных расходов, это вызывает «первичное» возрастание национального дохода, равное росту расходов; экономические субъекты, которые пользуются государственными ассигнованиями, в свою очередь, отметив повышение дохода, увеличивают свое потребление на основе собственной предельной склонности к потреблению, способствуя тем самым дальнейшему возрастанию общего спроса и национального дохода и т. д. Это, по существу, означает, что изменение объема государственных расходов приводит в движение процесс мультипликации национального дохода, идентичный тому, который осуществляется при изменении частных инвестиций.

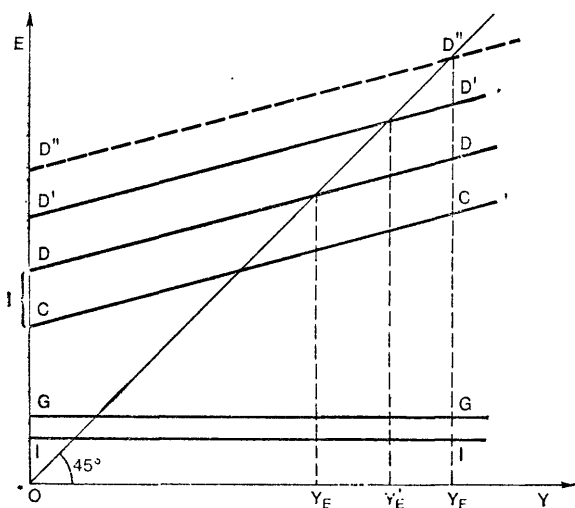
В графическом виде влияние государственных расходов на национальный доход может быть представлено с помощью рис. 130.

Пусть  $CC$ ,  $II$  и  $DD$  — соответственно функции потребления, инвестиций и совокупного спроса, а  $Y_F$  — доход в условиях полной занятости. Равновесный уровень

<sup>1</sup> Это допущение сделано исключительно для упрощения, поскольку, вообще говоря, безразлично, характеризуется ли исходное положение дефицитом, избытком или равновесием.

дохода до государственного вмешательства —  $Y_E$ . Разрыв между этими уровнями определяется разностью  $Y_F - Y_E$ .

Если государство осуществляет расходы в объеме  $OG$ , функция совокупного спроса смещается вверх из  $DD$  в  $D'D'$ . Новый уровень равновесия дохода равен  $Y'_E$ , и область «дефляционного разрыва», т. е. разность между достигнутым уровнем национального дохода и



Р и с. 130

уровнем, соответствующим полной занятости, сокращается с  $Y_F - Y_E$  до  $Y_F - Y'_E$ .

Если бы государство соответствующим образом увеличило расходы, «дефляционный разрыв» мог быть полностью ликвидирован и, следовательно, была бы достигнута полная занятость.

Чем же определяется это соответствующее увеличение расходов? С точки зрения математики достаточно ввести в левую часть уравнения (V.1) величину «дефляционного разрыва», который необходимо заполнить, и рассматривать  $\Delta G$  как неизвестное, подлежащее определению.

Геометрически мы проводим через точку  $D''$  линию, параллельную лучу общего спроса. Точка  $D''$  является

точкой пересечения перпендикуляра к оси абсцисс, проходящего через  $Y_F$ , и луча, проходящего через начало координат под углом в  $45^\circ$ . Отрезок  $DD''$  показывает величину государственных расходов, необходимых для достижения полной занятости.

Следует отметить, что экспансионистская финансовая политика, которую мы только что рассмотрели, приводит в конце концов к возникновению дефицита государственного бюджета, поскольку она порождает рост государственных расходов без соответствующего роста налоговых поступлений. По этой причине в финансовой литературе она именуется политикой «дефицитных расходов» (deficit spending), т. е. политикой расходов, финансируемых с помощью дефицита.

Политика deficit spending, однако, не является единственной бюджетной политикой, порождающей дефицит; действительно, наряду с ней имеется также так называемая политика deficit without spending, т. е. политика дефицита без расходов.

Для того чтобы объяснить сущность подобного рода маневрирования бюджетом, мы вновь вернемся к исходной ситуации и посмотрим, что происходит при сокращении налогов. С математической точки зрения получаем

$$\Delta Y = \frac{-c}{1-c} \Delta T. \quad (V. 2)$$

Иначе говоря, снижение налогового обложения вызывает повышение национального дохода, равное произведению величины сокращения налога на постоянную величину. Выражение  $\frac{-c}{1-c}$  именуется налоговым мультипликатором и по своей абсолютной величине меньше мультипликатора государственных расходов и инвестиций.

Экономический смысл соотношения между изменениями налогового обложения и национального дохода легко поддается объяснению как с качественной, так и с количественной точек зрения. Если государство снижает объем фискального обложения, частные лица констатируют повышение находящегося в их распоряжении дохода на величину, равную объему снижения налогов, и повышают уровень своего потребления, приводя в дви-

жение положительный мультипликаторный процесс повышения дохода. Соответственно величина налогового обложения и национального дохода изменяется в обратном направлении, чем объясняется отрицательный знак в уравнении.

Что касается количественной стороны дела, то мы можем отметить следующее: в то время как при росте инвестиций (и государственных расходов) «первичное» изменение совокупного спроса и дохода равняется приращению инвестиций и государственных расходов, при

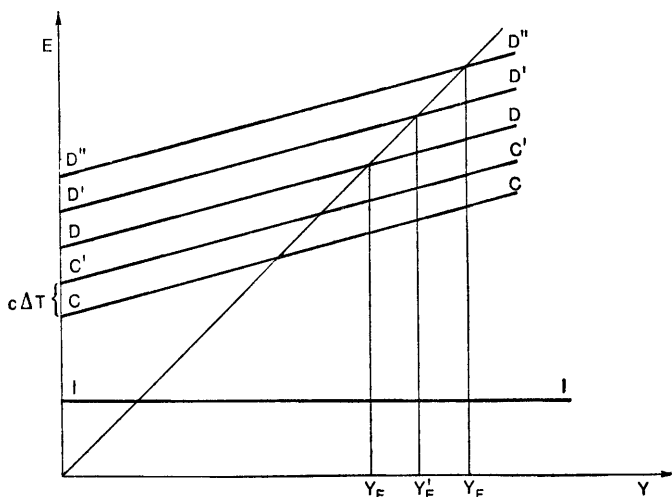


Рис. 131

изменении величины налогового обложения «первичное» изменение совокупного спроса равняется не всему приращению объема налогов, а лишь той его части, которая обращается на потребление.

Таким образом, изменения совокупного спроса, порождаемые изменениями налоговых поступлений, выражаются следующим рядом:

$$-c \Delta T - c^2 \Delta T - c^3 \Delta T - \dots - c^n \Delta T = \frac{-c}{1-c} \Delta T.$$

Графически соотношение между налогами и национальным доходом представлено на рис. 131, где  $CC$  — линия потребления до сокращения налогов, а  $II$  и

$DD$  — соответственно линии инвестиций и совокупного спроса.

Снижение налогов на величину, равную  $\Delta T$ , вызывает смещение вверх кривой потребления на отрезок, равный с  $\Delta T$ . Если  $C'C'$  — новая кривая потребления, то кривая совокупного спроса смещается из  $DD$  в  $D'D'$  и доход, соответствующий равновесию, возрастает с  $Y_E$  до  $Y_{E'}$ .

Как при условии повышения государственных расходов, так и в случае снижения налогов сравнительно нетрудно определить величину изменения, необходимого для того, чтобы полностью ликвидировать «дефляционный разрыв».

Действительно, для этого достаточно рассмотреть  $\Delta Y$  в уравнении (V.2) как меру «дефляционного разрыва». Единственным неизвестным в уравнении тогда оказывается величина  $\Delta T$ , которую можно легко определить.

Для этого проводим линию, параллельную линии совокупного спроса, проходящую через точку пересечения луча, наклоненного под углом в  $45^\circ$  к оси абсцисс, и перпендикуляра к оси абсцисс в точке полной занятости; расстояние между  $DD$  и  $D''D''$  дает нам меру того изменения объема налогового обложения, которое необходимо для достижения полной занятости.

Политика роста дохода и занятости, основанная на снижении налогов, также влечет за собой, как и в предыдущем случае, возникновение дефицита бюджета, поскольку при сокращении налоговых поступлений не происходит соответственного сокращения государственных расходов. Такая финансовая политика, как мы уже говорили, называется политикой дефицита без расходов, поскольку возникновение дефицита государственного бюджета определяется не ростом государственных затрат.

Наконец, нужно отметить, что в то время как увеличение государственных расходов или сокращение налоговых поступлений вызывают, при прочих равных условиях, рост совокупного спроса и национального дохода, сокращение государственных расходов или повышение налоговых поступлений, опять-таки при прочих равных условиях, ведут к сокращению национального дохода. Последние два вида финансовой политики, противоположные тем видам, которые связаны

с возникновением дефицита, осуществляются в тех случаях, когда национальный доход достигает уровня полной занятости и отмечается превышение совокупного спроса над совокупным предложением и соответствующее инфляционное напряжение. Задача такой политики состоит в том, чтобы устранить избыток спроса (так называемый инфляционный разрыв) и таким образом воспрепятствовать развитию инфляции.

#### **Равновесный бюджет и национальный доход**

Разработанная Кейнсом экспансионистская политика, основанная на бюджетном дефиците, натолкнулась на сильное сопротивление как в среде экономистов-профессионалов, так и в политических кругах, поскольку она решительно порывала с традиционным курсом на равновесие бюджета, имевшим очень глубокие корни.

Однако в рамках финансовой теории, ведущей свое начало от теории Кейнса, имеются другие два вида экономической политики, которые способны вызвать повышение национального дохода без образования дефицита государственного бюджета.

Первый вид основан на теореме, выведенной Т. Хаавельмо в его известной работе «Мультипликационные эффекты сбалансированного бюджета» («Multiplier Effects of a Balanced Budget»). Исходя из кейнсианской политики дефицитных расходов и дефицита без затрат Хаавельмо исследует воздействие, оказываемое на национальный доход одновременным и одинаково направленным изменением государственных поступлений и затрат.

Как мы видели в предыдущем параграфе, соотношение между национальным доходом и государственными затратами выражается следующим образом:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta G,$$

тогда как соотношение между национальным доходом и налоговым обложением определяется уравнением

$$\Delta Y = \frac{-c}{1-c} \Delta T.$$

Очевидно, одновременное изменение государственных затрат и налогов должно вызывать воздействие, отражающее итог обеих финансовых манипуляций в отдельности. Иначе говоря:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta G + \frac{-c}{1-c} \Delta T. \quad (\text{V. } 3)$$

Предположив, что  $\Delta G = \Delta T$ , мы можем обозначить оба эти приращения через  $\Delta B$ , где  $B$  — величина бюджета. Тогда уравнение (V. 3) приобретет такой вид:

$$\Delta Y = \frac{1-c}{1-c} \Delta B = \Delta B. \quad (\text{V. } 4)$$

Уравнение (V. 4) показывает, что существует положительная связь между государственным бюджетом и национальным доходом и, точнее, что изменение величины бюджета вызывает изменение национального дохода в том же направлении.

Из этого результата вытекает точное указание относительно возможности проводить политику роста национального дохода, сохраняя, однако, равновесие бюджета; и действительно, равное увеличение размера государственных затрат и налоговых поступлений вызывает увеличение в тех же размерах национального дохода.

Экономическая интерпретация теоремы Хаавельмо, или «равновесного бюджета», встретила значительные трудности в финансовой литературе, но теперь в результате длительных дискуссий в этот вопрос внесена необходимая ясность. Когда государство повышает государственные расходы, это вызывает два непосредственных эффекта: первый состоит в увеличении совокупного спроса и национального дохода в тех же масштабах, что и увеличение государственных затрат; второй заключается в повышении дохода, получаемого частными лицами, что в свою очередь вызывает дальнейшее увеличение расходов и порождает уже известный мультипликационный эффект. Напротив, при повышении налогов государство вызывает один только непосредственный эффект, а именно сокращение дохода, получаемого частными лицами, и порождает аналогичный, но противоположно направленный мультипликационный процесс.

В итоге «вторичный» эффект роста государственных затрат и порождаемый ими мультипликационный процесс погашаются эффектом роста налогового обложения и соответствующим мультипликационным процессом. Однако «первичный» эффект государственных расходов, а именно повышение национального дохода, равное росту расходов, не уничтожается с повышением налогов, так что, по существу, одновременное и равное повышение государственных затрат и поступлений вызы-

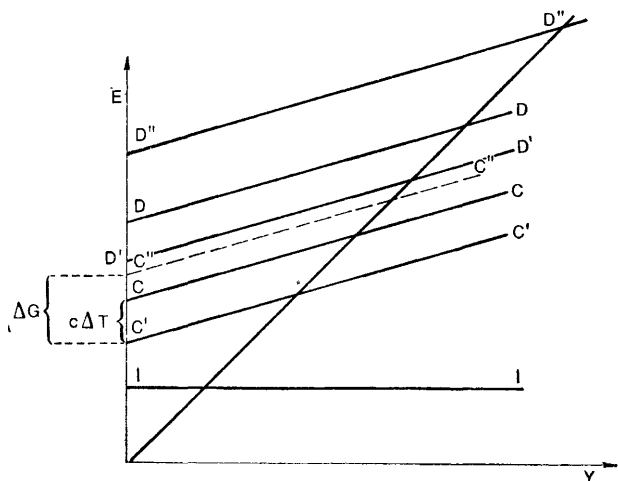


Рис. 132

вает рост национального дохода, равный изменению уровня бюджета.

В графическом виде мы можем представить рост равновесного бюджета на рис. 132.

Повышение налогов, равное  $\Delta T$ , вызывает смещение вниз прямой потребления, которая перемещается от  $CC$  до  $C'C'$ , где отрезок  $CC'$  равен  $c\Delta T$ . Совокупный спрос в свою очередь смещается из  $DD$  в  $D'D'$ . Если теперь по-прежнему считаем приращение государственных затрат  $\Delta G = \Delta T$ , то линия потребления возвращается к исходному уровню, тогда как линия совокупного спроса переходит в  $D''D''$ , где  $D''D = \Delta G$ .

С первого взгляда может показаться, что такая экспансионистская политика, осуществляющаяся при



сохранении равновесного бюджета, является всегда предпочтительной по сравнению с любой «дефицитной» политикой, поскольку, с одной стороны, она может в такой же мере, как и другие, способствовать росту дохода и занятости, а с другой — она не приводит к образованию дефицита в бюджете. Однако следует отметить, что изменение размеров государственного бюджета, необходимое для устранения «дефляционного разрыва», оказывается значительно меньше, если государственное вмешательство осуществляется посредством «дефицитной» политики. В самом деле, для определенного увеличения национального дохода достаточно изменить государственные расходы или налоги на величину, равную определенной доле «дефляционного разрыва», который необходимо устранить. Если же мы хотим достигнуть того же результата при помощи политики равновесного бюджета, то нам придется повысить уровень бюджета на полную величину «дефляционного разрыва». В результате такого рода политики гораздо более значительная часть национального дохода должна быть собрана и затрачена государством, что оказывает непосредственное воздействие на структуру и функционирование экономической системы.

Принцип равновесного бюджета, как, впрочем, и политика дефицита, не действует односторонне. Если одновременное и равное увеличение государственных затрат и налоговых поступлений вызывает расширение национального дохода, равное изменению в уровне бюджета, то, с другой стороны, одновременное и равное сокращение поступлений и расходов влечет за собой сокращение национального дохода, равное изменению уровня бюджета. Политика одновременного сокращения поступлений и затрат может применяться в тех случаях, когда обнаруживается «инфляционный разрыв», т. е. избыток совокупного спроса, с тем, чтобы уменьшить спрос и тем самым устранить причину инфляции.

В заключение следует отметить, что проведенный в этом параграфе анализ, будучи увязан с тем, что говорилось ранее, кладет конец до сих пор еще широко распространенному предубеждению, согласно которому равновесный бюджет якобы не порождает никаких инфляционных тенденций, в то время как политика дефицитного бюджета повинна в их возникновении. На

самом деле, если данная экономическая система близка к состоянию полной занятости, одновременное и равное увеличение государственных расходов и поступлений вызывает рост совокупного спроса и, следовательно, порождает инфляционное напряжение, несмотря на то, что бюджет остается сбалансированным.

#### **Перераспределение дохода и национальный доход**

До сих пор по ходу всего нашего теоретического и политэкономического анализа мы рассматривали предельную склонность общества к потреблению как переменную величину, экзогенную для краткосрочных макроэкономических моделей. В действительности же предельная склонность общества к потреблению зависит не только от параметров, изменяющихся в течение длительного периода времени, но и от распределения дохода между различными категориями его получателей, имеющих в данной экономической системе, поскольку, вообще говоря, каждая категория получателей дохода имеет свою собственную среднюю и предельную склонность к потреблению.

В первом приближении можно считать в достаточной мере достоверным, что те, кто получает более низкие доходы, имеют высокую предельную склонность к потреблению; действительно, эти экономические субъекты, лишённые возможности при своем доходе удовлетворять некоторые наиболее существенные потребности, необходимые для достойной человека жизни, расходуют более или менее целиком все возможные приращения дохода. И напротив, в силу обратных причин можно считать, что предельная склонность к потреблению получателей дохода, принадлежащих к высшим по шкале дохода категориям, значительно ниже.

Если же мы осуществим перераспределение национального дохода, уменьшив доходы наиболее обеспеченных и повысив доходы наименее обеспеченных категорий, предельная склонность к потреблению общества в целом повысится, а вместе с нею возрастет совокупное потребление и, следовательно, национальный доход.

Эти соображения могут быть без труда перенесены на нашу модель определения дохода. Для простоты

будем считать, что имеется всего два класса получателей дохода  $\alpha$  и  $\beta$ .

Обозначим через  $a_\alpha$ ,  $c_\alpha$ ,  $Y_\alpha$ ,  $T_\alpha$  соответственно автономное потребление, предельную склонность к потреблению, долю национального дохода и налогов, относящихся к категории  $\alpha$ ; и через  $a_\beta$ ,  $c_\beta$ ,  $Y_\beta$ ,  $T_\beta$  — то же относительно категории  $\beta$ . Предположим также, что предельная склонность к потреблению у категории  $\alpha$  больше, чем у  $\beta$ .

Уравнение определения дохода (и занятости) задается тогда в следующей форме:

$$Y = a_\alpha + c_\alpha(Y_\alpha - T_\alpha) + a_\beta + c_\beta(Y_\beta - T_\beta) + I + G.$$

Если мы сокращаем на некоторую величину налоговое обложение категории  $\alpha$  и увеличиваем в такой же мере обложение категории  $\beta$ , сохраняя неизменными все остальные величины, то получаем

$$\Delta Y = c_\alpha \Delta T_\alpha - c_\beta \Delta T_\beta$$

и поскольку  $\Delta T_\alpha = \Delta T_\beta$  и, согласно принятому предположению,  $c_\alpha > c_\beta$ , то  $\Delta Y$  оказывается положительным. Это означает, что перераспределение дохода в пользу менее состоятельных категорий вызывает повышение уровня национального дохода.

С экономической точки зрения перераспределение налогового обложения приводит к сокращению дохода, которым располагает категория  $\beta$ , и к возрастанию дохода категории  $\alpha$ . Категория  $\beta$  сокращает свое потребление, тогда как категория  $\alpha$  его увеличивает. Но поскольку мы предположили, что предельная склонность к потреблению категории  $\beta$  меньше предельной склонности к потреблению категории  $\alpha$ , то повышение потребления в категории  $\alpha$  оказывается по величине больше, чем снижение потребления в категории  $\beta$ , так что потребление всего общества повышается, вызывая рост национального дохода.

Таким образом, политика перераспределения дохода посредством маневрирования налогами также может вызвать повышение национального дохода и занятости, не нарушая равновесия государственного бюджета. По сравнению с политикой уравнивочного бюджета, рассмотренной в предыдущем параграфе, политика пере-

распределения доходов имеет то преимущество, что она не требует повышения уровня государственного бюджета. Однако следует отметить, что политика перераспределения дохода посредством изменения «относительного веса» налогообложения, лежащего на различных слоях населения, сильно ограничена в связи с тем, что определенные категории получателей дохода имеют возможность перенести на других бремя налогов путем повышения цен на товары и услуги.

Наконец, пожалуй, излишне говорить, что политика перераспределения дохода может быть применена и в других целях. В этом параграфе мы показали, что перераспределение дохода в пользу категорий, обладающих более высокой предельной склонностью к потреблению, способно привести к увеличению национального дохода. С другой стороны, политика перераспределения дохода в обратном направлении может повысить сбережения общества и уменьшить совокупный спрос; таким образом, она может быть использована в целях борьбы с инфляцией.

#### **Налогообложение и национальный доход**

До сих пор мы рассматривали и государственные расходы, и налоговые поступления как переменные, независимые от национального дохода, и считали, что решения по поводу величины тех и других зависят только от властей, осуществляющих экономическую политику. В действительности же государственные власти не могут точно определить размеры своих поступлений и расходов.

В самом деле, что касается государственных поступлений, необходимо отметить, что они частично зависят от структуры налоговой системы и налогового обложения, а частично — от уровня национального дохода. Строго говоря, мы должны были бы считать, что общий объем налоговых поступлений находится в зависимости от движения всех тех факторов, на которые распространяется налогообложение, т. е. от величины дохода, объема торговли, продаж, производства и т. д. Однако, поскольку эти показатели изменяются в том же направ-

лении, что и национальный доход, мы можем, не слишком отклоняясь от реальности, принять последний за своего рода синтетический «индикатор» изменения этих факторов.

Далее, если государственные власти и могут принимать решения о структуре налоговой системы, о величине налоговых ставок, то уровень национального дохода находится в значительной мере вне их контроля, поскольку, как мы видели выше, его установление во многом определяется решениями частных экономических агентов в отношении потребления и инвестиций. Таким образом, даже после того, как структура налоговой системы и размер налоговых ставок определены властями, ведающими финансовой политикой, объем налогового обложения может широко варьироваться в зависимости от уровня, которого достигает национальный доход. Точнее, поскольку связь между национальным доходом и объемом налогообложения положительна, то сам объем налогов, при прочих равных условиях, будет возрастать с повышением дохода и уменьшаться с его сокращением.

Но и государственные расходы не определяются полностью решениями государственных органов, поскольку существуют так называемые трансфертные платежи, обусловленные факторами, в значительной мере независимыми от финансовой политики и точно не предсказуемыми. Достаточно напомнить в этой связи о субсидиях по безработице, выплата которых обусловлена возникновением безработицы и ее масштабами. Экономические явления, с которыми связаны трансфертные платежи, изменяются не в том же направлении, что национальный доход, а в обратном. Это означает, что чем выше уровень национального дохода, тем меньше масштабы этих явлений и, следовательно, тем меньше соответствующие государственные расходы.

Если для простоты мы будем рассматривать государственные трансфертные платежи как налоги с отрицательным знаком, то сможем предположить существование положительной связи между объемом налогов и национальным доходом, другими словами, существование возрастающей функциональной зависимости от национального дохода. Математически это выражается

так:

$$T = T(Y) \quad \text{при} \quad \frac{dT}{dY} > 0,$$

где  $\frac{dT}{dY}$  — предельная норма налогового обложения, т. е. изменение величины налогового обложения, которое происходит в связи с изменением на одну единицу величины национального дохода.

Функция налогового обложения может быть выражена также в линейной форме:

$$T = d + tY,$$

где  $d$  — это та часть налогов, которая не зависит от национального дохода, или же «автономное» налогообложение, а  $t$  — предельная норма налогообложения, принятая за постоянную величину.

Если мы подставим эту функцию в уравнение определения дохода, то получим следующее выражение:

$$Y = a + cY - cd - ctY + I + G.$$

На основе этого уравнения, полагая постоянной структуру налоговой системы, получаем

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c + ct} (\Delta I + \Delta G),$$

где выражение  $\frac{1}{1 - c + ct}$  представляет собой мультипликатор инвестиций и государственных расходов в данной модели. Следует отметить, что величина этого мультипликатора меньше величины мультипликатора упрощенной модели Кейнса, поскольку величина  $ct$  положительна.

Расхождение в значении этих двух мультипликаторов можно объяснить следующим образом: в упрощенной модели Кейнса без функции налогового обложения увеличение национального дохода побуждает общество выделять часть этого приращения на сбережения; в модели же с функцией налогообложения прирост дохода распределяется между потреблением, сбережением и выплатой налогов. Если допустить, что, как правило, выплата налогов осуществляется отчасти за счет потребления, а отчасти за счет сбережений, то предель-

ная склонность к потреблению по отношению ко всему доходу, при прочих равных условиях, оказывается меньше во втором случае. Поскольку же величина мультипликатора определяется предельной склонностью к потреблению, она, очевидно, меньше в модели, включающей функцию налогообложения.

Совершенно аналогичное рассуждение имеет место в противоположном случае, когда национальный доход сокращается.

Разница между величинами этих мультипликаторов возрастает, когда налоговая система имеет прогрессивный характер. И действительно, в этом случае мы получаем

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c + ct + cY\tau},$$

где  $\tau$  означает изменение налоговых ставок при изменении национального дохода и имеет положительное значение, поскольку при прогрессивной налоговой системе размер налогового обложения возрастает с ростом национального дохода и снижается с его сокращением.

Но если  $\tau$  положительно, то  $1 - c + ct + cY\tau > 1 - c + ct$ , откуда следует, что величина мультипликатора меньше при прогрессивной налоговой системе.

Что касается экономической интерпретации этого последнего факта, то достаточно заметить, что при прогрессивной налоговой системе любое повышение национального дохода вызывает более быстрый рост налога и соответственно большее сокращение дохода частных лиц, чем при иной, не прогрессивной налоговой системе. И напротив, любое снижение национального дохода влечет за собой более быстрое сокращение налогового обложения, так что доходы частных лиц возрастают больше, чем в случае непрогрессивной налоговой системы.

Связь между национальным доходом и налоговым обложением представляет собой чрезвычайно важный фактор в осуществлении финансовой политики и, в частности, в политике стабилизации экономической системы.

В самом деле, уменьшение мультипликатора путем изменения финансовых параметров означает с экономической точки зрения, что и в случае роста, и в случае

сокращения национального дохода налоговая система действует в направлении, противоположном существующим тенденциям.

По взглядам теоретиков, опирающихся на либеральную концепцию Чикагской школы, антициклическая политика должна полностью основываться на автоматических стабилизаторах государственного бюджета. Для обоснования мотивов, в силу которых следует отдавать предпочтение методам автоматической стабилизации перед политикой маневрирования финансовыми параметрами, сторонники этой школы приводят, как правило, два соображения. Первое состоит в необходимости определять программы государственных расходов, за исключением трансфертных платежей, на основе потребностей общества в целом, а не в соответствии с колебаниями национального дохода. Что касается второго соображения, то, как отмечают представители этого направления, воздействие финансового маневра сказывается с некоторым запозданием по сравнению с движением национального дохода. Это определяет не только невозможность своевременно нейтрализовать нежелательные тенденции в развитии совокупного спроса и национального дохода, но и опасность того, что финансовое маневрирование будет иметь вместо стабилизирующего дестабилизирующий эффект. Можно представить себе такое положение, когда «запаздывание» эффекта той или иной формы вмешательства финансовых властей будет столь велико, что этот эффект даст себя знать уже тогда, когда экономическая ситуация изменилась и приобрела обратную тенденцию по сравнению с той, на основе которой осуществлялся этот финансовый маневр. Напротив, проведение антициклической политики с помощью автоматических стабилизаторов не связано с этими неприятностями, поскольку они действуют в тесной связи с экономическими явлениями, которые считаются точными «индикаторами» текущих тенденций.

Мы не будем вдаваться в серьезную дискуссию по поводу превосходства методов автоматической стабилизации над политикой оперативного маневрирования параметрами государственного бюджета. Здесь достаточно отметить, что, поскольку эффективность политики автоматической стабилизации в значительной мере за-



висит от того, имеет ли налоговая система прогрессивный характер, она рискует затормозить фазу экономического развития еще задолго до достижения потолка полной занятости. Этот риск отнюдь не является просто теоретическим; так, например, многие экономисты объясняли относительную застойность американской экономической системы в период 1957—1962 гг. чрезмерной прогрессивностью налоговой системы.

#### **Пассивный и активный дефицит.**

**Политика, основанная на концепции бюджетного избытка в условиях полной занятости**

Связь между уровнем национального дохода и объемом налогового обложения лежит также в основе некоторых новых направлений развития теории финансов.

В третьем параграфе этой главы мы уже говорили, что политика дефицита государственного бюджета, осуществляемая путем повышения государственных расходов или снижения налогообложения, может, при прочих равных условиях, вызвать рост национального дохода. Это, однако, не означает, будто любой дефицит бюджета обладает способностью повышать доход. Необходимо различать активный и пассивный бюджетный дефицит: первый вызывается оперативным маневрированием финансовыми параметрами и обладает свойством повышать национальный доход, присущим дефициту в соответствии с финансовой теорией кейнсианского происхождения, второй же является результатом падения национального дохода, вызываемого факторами, не относящимися к государственному бюджету, и способствует лишь замедлению такого падения.

В порядке иллюстрации мы выпишем вновь уравнение определения дохода:

$$Y = a + cY - cd - ctY + I + G.$$

Предположим, что при сохранении неизменными налоговой системы и государственных расходов происходит снижение частных капиталовложений. При этом национальный доход снижается следующим образом:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c + ct} \Delta I$$

и поскольку объем налогообложения дан выражением

$$T = d + tY,$$

то это снижение будет равно

$$\Delta T = t \Delta Y.$$

Считая, что бюджет вначале уравновешен, мы видим, что образуется дефицит, равный  $t\Delta Y$ .

Этот тип дефицита не имеет ничего общего с дефицитом, о котором говорится в кейнсианской финансовой теории, поскольку он вызван изменениями национального дохода, а не изменениями финансовых параметров.

Различие между пассивным и активным дефицитом говорит о том, что нельзя точно оценить, в какой мере финансовая политика, основанная на эффективном дефиците государственного бюджета, может способствовать расширению национального дохода, поскольку этот дефицит отражает не только оперативное маневрирование финансовыми параметрами, но и движение национального дохода, которое определяется в значительной мере решениями частных агентов. Таким образом, возникает проблема нахождения иного критерия, отличного от эффективного бюджетного дефицита, на котором мы могли бы основывать свои оценки и выбор финансовой политики, направленной к достижению состояния полной занятости.

С этой точки зрения представляет интерес так называемая теория бюджетного избытка в условиях полной занятости, которая за последние годы привлекла внимание специалистов по государственным финансам, в особенности в англо-саксонских странах.

Теория бюджетного избытка в условиях полной занятости исходит из того, что для каждого уровня дохода условие равновесия может быть выражено следующим равенством:

$$I = S + B = S + (T - G),$$

где  $I$  — частные инвестиции,  $S$  — частные сбережения, а  $B$  — бюджетный избыток.

Если мы учтем, что сбережения и объем налогообложения являются функциями национального дохода, то сможем выразить условие равновесия, при котором доход

находится на уровне полной занятости, следующим образом:

$$I = S_F + B_F = S_F + (T_F - G),$$

где  $S_F$ ,  $B_F$  и  $T_F$  — те значения, которые приобретают соответственно сбережения, бюджетный избыток и объем налогообложения, когда национальный доход оказывается на уровне полной занятости. Это означает, что для осуществления полной занятости необходимо, чтобы объем частных инвестиций был равен сумме объема частных сбережений и бюджетного избытка, соответствующих уровню полной занятости.

Из условия равновесия следует, что бремя, которое лежит на частных вложениях, необходимых для достижения полной занятости, тем больше, чем больше  $B_F$ , и, следовательно, возможность достижения полной занятости тем меньше, чем выше уровень  $B_F$ .

Таким образом, теория бюджетного избытка в условиях полной занятости позволяет сделать вывод о сдерживающем или побудительном воздействии на экономику при достижении уровня полной занятости той или иной структуры государственного бюджета. Воздействие это поставлено в зависимость от того, вызывает ли данная структура бюджета сокращение или рост бюджетного избытка. Иначе говоря, поскольку формирование бюджета включает в себя установление абсолютного уровня государственных расходов, структуры налоговых ставок и трансфертных платежей, данный бюджет может породить целый ряд дефицитов или избытков в соответствии с различными возможными уровнями совокупного дохода. Тот уровень дохода, который интересует нас при оценке характера бюджета — носит ли он побудительный, расширительный характер или нет, — это уровень полной занятости.

В этом смысле при выборе между альтернативными видами бюджетной политики следует считать наиболее стимулирующей ту, которая предусматривает достижение наиболее низкого уровня бюджетного избытка в условиях полной занятости.

Теория бюджетного избытка в условиях полной занятости имела большой успех, в особенности в США и Канаде, и ныне признана основным руководством при разработке финансовой политики правительствами ряда стран.

В настоящей главе мы часто говорили о дефиците государственного бюджета, но не указывали способов покрытия этого дефицита. Эта кажущаяся забывчивость вызвана тем, что анализ финансовой теории был проведен на базе упрощенной модели Кейнса, в рамках которой не находят себе места ни денежные переменные, ни функция капиталовложений. Однако сейчас пора отбросить «урезанную» модель и перейти к полной модели Кейнса, описанной в гл. III, чтобы рассмотреть как проблему финансирования дефицита, так и проблему денежно-кредитной политики.

В отношении первой проблемы следует сказать, что государство может, пополняя недостаток налоговых поступлений, обеспечить средства для покрытия государственных расходов, либо продавая государственные ценные бумаги, либо выпуская дополнительное количество денег. Если оно прибегает к увеличению государственного долга, это вызывает целый ряд эффектов, противоположных стимулирующему воздействию бюджетного дефицита. Прежде всего частные лица, приобретающие государственные ценные бумаги, используют для этого не только сбережения, но также часть дохода, который они в противном случае израсходовали бы на покупку потребительских товаров. Такова первая причина сокращения совокупного спроса со стороны частных лиц. Во-вторых, расширение предложения государственных ценных бумаг вызывает снижение цен на них и цен на такие бумаги вообще, поскольку для их размещения государство должно предложить условия более благоприятные, чем те, которые существовали на рынке раньше. Таким образом, происходит повышение нормы процента, а поскольку объем частных капиталовложений представляет собой убывающую функцию нормы процента, то сокращаются и сами капиталовложения. Следовательно, и этот способ вызывает эффект, противоположный стимулирующему воздействию бюджетного дефицита. Если же государство прибегает к выпуску новых денег, то в этом случае отрицательные последствия, о которых мы говорили выше, не только исключаются, но, напротив, возникают иные эффекты, которые подкрепляют стимулирующее воздействие бюджетного дефицита на рост на-

ционального дохода. И действительно, рост количества находящихся в обращении денег вызывает снижение нормы процента и вследствие этого — на базе принятой нами функции инвестиций — происходит увеличение частных инвестиций, которые добавляют собственное стимулирующее воздействие к эффекту, уже оказанному бюджетным дефицитом.

Разумеется, проблематика финансирования бюджетного дефицита в действительности значительно шире и сложнее, чем это может показаться, если судить по этим кратким заметкам. Однако в данном случае при первом приближении к проблеме сказанное о ней выше может считаться достаточным.

### Денежно-кредитная политика

В предыдущем параграфе, говоря о покрытии дефицита посредством эмиссии новых денежных знаков, мы в известном смысле предвосхитили некоторые соображения относительно возможностей, открытых для денежно-кредитной политики моделью Кейнса. Теперь мы должны непосредственно рассмотреть эту тему и раскрыть, хотя бы и вкратце, ее различные аспекты.

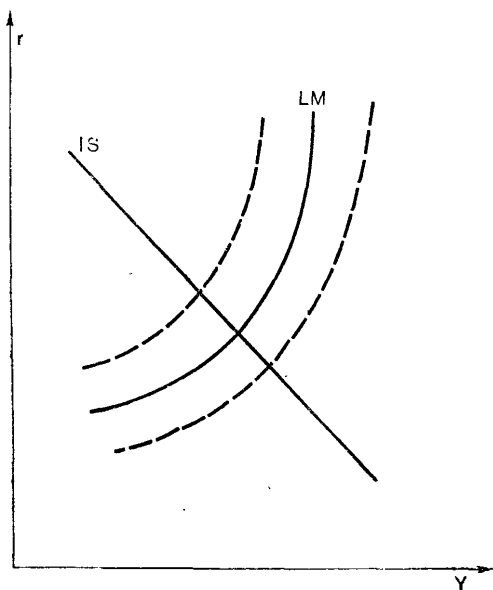
В соответствии с этой задачей вернемся к аналитической схеме Хикса и посмотрим, в чем состоят результаты денежно-кредитной политики (рис. 133). Если государство расширяет количество находящихся в обращении денег, кривая  $LM$  смещается вправо, вызывая снижение нормы процента и рост национального дохода.

С экономической точки зрения этот процесс происходит так, как это было описано в предыдущем параграфе: увеличение количества обращающихся денег сопровождается ростом количества денег, предлагаемых на спекулятивном рынке, вследствие чего происходит падение нормы процента. Снижение нормы процента в свою очередь приводит к расширению инвестиций, в связи с чем растет национальный доход.

Если же, напротив, государство сокращает количество находящихся в обращении денег, кривая  $LM$  смещается влево. Это означает, что норма процента достигает равновесия на более высоком уровне, а национальный

доход — на более низком по сравнению с начальным положением. В этом случае происходит снижение количества денег, предлагаемых на спекулятивном рынке, норма процента повышается, инвестиции и национальный доход сокращаются.

Мы исходим из предположения, что уровень цен остается постоянным. Если же это предположение снижается, то все сказанное выше необходимо уточнить, по-



Р и с. 133

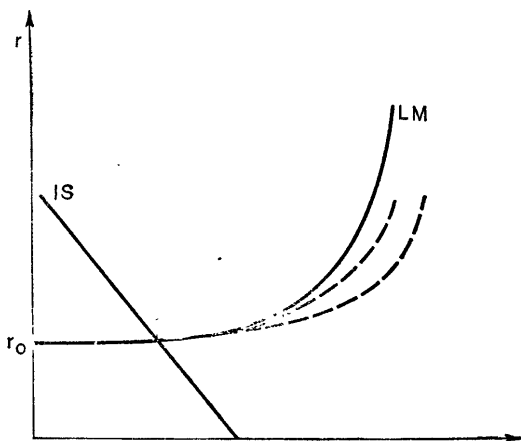
скольку, вообще говоря, увеличение национального дохода в реальном выражении влечет за собой также повышение уровня цен, тогда как его снижение сопровождается, опять-таки в общем случае, снижением уровня цен.

Теперь рассмотрим особый случай, при котором денежно-кредитная политика не способна вызывать увеличение национального дохода. Этот случай представлен графически на рис. 134 и именуется состоянием ликвидной ловушки. Нетрудно видеть, что в этом случае увеличение количества денег не может изменить

уровень равновесия дохода, поскольку кривая  $IS$  пересекает кривую  $LM$  на ее горизонтальном участке.

Каков экономический смысл этого случая?

В состоянии, ликвидной ловушки норма процента уже находится на минимальном уровне, так что любое увеличение количества находящихся в обращении денег,



Р и с. 134

полностью поглощается спросом на деньги для спекулятивных целей, причем норма процента не понижается. Другими словами, норма процента настолько низка, что никто не желает лишиться имеющихся в его распоряжении денег, чтобы приобретать ценные бумаги и осуществлять капиталовложения. Но если норма процента остается неизменной, то и уровень инвестиций остается на первоначальном уровне, так же как и доход. Это означает, что в рассмотренном случае увеличение количества находящихся в обращении денег не может способствовать увеличению национального дохода.

Однако если мы изменим нашу модель определения дохода путем включения эффекта реальных кассовых остатков, то случай ликвидной ловушки уже не будет представляться столь безразличным к увеличению количества денег.

Эффект реальных кассовых остатков состоит в том, что потребительский и инвестиционный спрос со стороны частных лиц находится в положительной связи с количеством реальных денег, которыми обладают частные лица. Иными словами, если при неизменном уровне дохода и цен растет количество имеющихся у потребителя ликвидных денежных средств, то он повышает свое потребление. Аналогичным образом предприниматель при неизменной норме процента и уровне цен, инвестирует тем больше, чем большими денежными средствами он располагает.

Теперь становится ясно, каким образом увеличение количества денег, находящихся в обращении, может вывести экономику из тупика в случае ликвидной ловушки. Норма процента остается постоянной, и с этой стороны совокупный спрос не претерпевает изменений. Но, с другой стороны, потребление и инвестиции возрастают в результате эффекта реальных кассовых остатков и способствуют росту национального дохода. С графической точки зрения это означает, что кривая  $IS$  на рис. 134 смещается вправо и национальный доход достигает равновесия в более высокой точке.



## **VI. СОПОСТАВЛЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ И КЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ**

### **Теория занятости и жесткость заработной платы**

Сопоставление классической и кейнсианской теорий занятости, начавшееся сразу же после опубликования «Общей теории», в течение многих лет представляло собой центральную проблему экономической теории. В настоящее время эта тема отошла на второй план и усилия экономистов-теоретиков сосредоточены прежде всего на теории роста, о которой мы поговорим в заключительной части нашей работы.

Это не означает, однако, что проблема сопоставления классической и кейнсианской теорий занятости окончательно разрешена: в последние годы предпринимались попытки по-новому ее сформулировать.

Представляется поэтому целесообразным, изложив классическую и кейнсианскую модели, их приложение к области международной торговли и экономической политики, вкратце рассмотреть основные направления, по которым проходило теоретическое сопоставление этих двух моделей, а также вероятные перспективы окончательного разрешения проблемы существующих между ними связей.

В гл. I—III мы показали, что позиции классиков и Кейнса в отношении проблемы занятости весьма различны. И действительно, в то время как классики считали, что равновесие в условиях полной занятости представляет собой единственную возможность равновесия и что рынок свободной конкуренции обладает способностью в любых обстоятельствах это равновесие обеспечить, Кейнс утверждал, что состояние равновесия не только возможно при вынужденной безработице, но даже представляет собой наиболее вероятный результат функционирования капиталистической экономической системы.

Эти положения Кейнса произвели на экономистов большое впечатление и были немедленно подвергнуты глубокой критической проверке. Прежде всего были сделаны попытки установить, чем определяются полученные кембриджским экономистом результаты относительно возможности экономического равновесия при неполной занятости: различием в самом теоретическом подходе или же различием в принятых допущениях. Некоторые экономисты, в том числе В. Леонтьев и Ф. Модильяни, выдвинули утверждение, что кейнсианская теория вынужденной безработицы основана, в сущности, на том предположении, что рабочие не приемлют сокращения денежной заработной платы даже при наличии безработицы. И действительно, если бы заработная плата была подвижной, то не было бы, по определению, никакой возможности достигнуть иного равновесия, чем при полной занятости, поскольку в состоянии неполной занятости безработные оказывали бы давление в сторону снижения денежной зарплаты и тем самым препятствовали бы достижению равновесия на рынке труда и во всей системе в целом.

Но если верно, что в кейнсианской модели возможность состояния равновесия при неполной занятости связана с предположением о жесткости денежной зарплаты, то кейнсова теория занятости несколько не противоречит классической теории и, более того, представляет собой лишь частный случай этой последней.

Действительно, как мы помним, классическая теория утверждала, что равновесие конкурентной экономической системы характеризуется полной занятостью лишь в условиях подвижной зарплаты, в ней признавалось также, что, когда по тем или иным причинам существует жесткость денежной зарплаты, экономическая система может устойчиво функционировать, не достигая состояния полной занятости.

В конечном счете, по мнению Леонтьева и Модильяни, теория Кейнса отнюдь не представляла собой революции по отношению к классической теории, и единственная заслуга Кейнса, с их точки зрения, состояла в том, что он подчеркнул важность *особого случая* жесткости денежной зарплаты для понимания подлинного функционирования капиталистической экономической системы.

## Два особых случая Кейнса:

ликвидная ловушка и несовместность функций сбережения и инвестиций

В ответ на эту попытку свести теорию Кейнса к частному варианту классической теории, сторонники кейнсианской школы сосредоточили свое внимание на двух ситуациях, при которых подвижность зарплаты все равно не в состоянии гарантировать полной занятости рабочей силы.

Первый случай представлен так называемой *ликвидной ловушкой*, о которой мы уже говорили в последнем параграфе предыдущей главы. Мы отметили, что хотя увеличение количества находящихся в обращении денег и способно вызвать повышение дохода (и занятости), в случае, когда норма процента уже находится на минимальном уровне, этого не происходит. Но поскольку, согласно теории Кейнса, снижение денежной зарплаты равносильно увеличению количества денег, то в случае ликвидной ловушки подвижность зарплаты не может вызвать повышения дохода и занятости и, следовательно, гарантировать полной занятости.

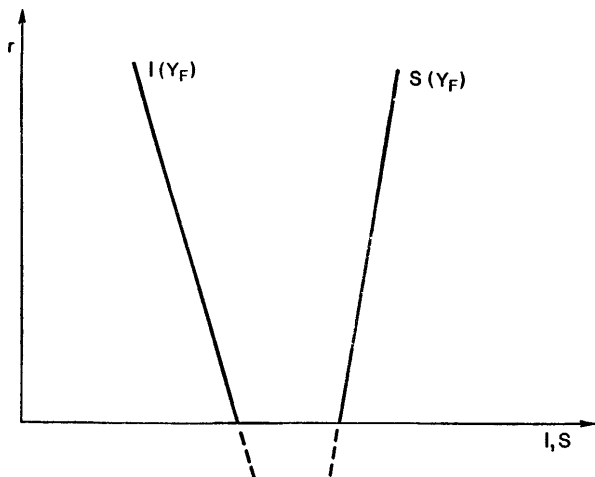
Другой особый случай теории Кейнса состоит в возможности такой неэластичности функции сбережения и инвестиций по отношению к норме процента, что не существует никакой положительной нормы процента, способной уравнивать объемы сбережений и инвестиций. Пользуясь технической терминологией, говорят, что в этом случае функции сбережения и инвестиций являются экономически *несовместными*.

На рис. 135 графически изображен второй особый случай теории Кейнса. Функции сбережения и инвестиций изображены при условии, что доход находится на максимально возможном уровне, т. е. на уровне полной занятости. Из этого графика ясно видно, что норма процента, которая могла бы гарантировать равенство между величинами сбережений и инвестиций (т. е. равновесие на рынке товаров на уровне полной занятости), отрицательна.

Очевидно, что отрицательная норма процента экономически невозможна, даже если денежная зарплата сведена к нулю, так что подвижность денежной зарплаты ничего не может добавить для достижения полной занятости.

Экономисты-кейнсианцы считали, что два описанных выше случая нанесли сокрушительный удар классической теории занятости и подтвердили кейнсианский тезис, согласно которому равновесие неполной занятости не зависит от жесткости зарплаты.

В действительности случаи ликвидной ловушки и несовместности сбережений и инвестиций доказывают лишь, что подвижность зарплаты не всегда может привести к достижению полной занятости, но отнюдь не то,



Р и с. 135

что при подвижной зарплате возможно равновесие при неполной занятости. И действительно, в двух приведенных случаях не только не осуществляется равновесие при полной занятости, но не достигается вообще какое бы то ни было состояние равновесия, поскольку безработные на рынке труда непрерывно снижают уровень зарплаты в тщетных попытках найти работу. С этой точки зрения рассмотренные случаи должны были бы опровергнуть обе теории занятости.

**Введение реальных кассовых остатков  
в функцию совокупного спроса и преодоление особых случаев**

Ученые, ориентировавшиеся на классическую традицию экономической мысли, не замедлили возразить на выдвинутую кейнсианцами аргументацию о возможности

существования в конкурентной модели ликвидной ловушки или несовместности сбережений и инвестиций. При этом они ввели в дискуссию новый, до тех пор почти полностью обойденный молчанием элемент, который на первых порах был назван *эффектом Пигу*, а в дальнейшем — *эффектом реальных кассовых остатков*. Отмечалось, что при падении денежной зарплаты и цен реальное значение кассовых остатков, находящихся в распоряжении экономических субъектов, возрастает, и, поскольку спрос на товары со стороны экономических агентов отнюдь не является нейтральным по отношению к богатству, которым они располагают, это оказывает благоприятный эффект на спрос на эти товары. Этот эффект и называется эффектом реальных кассовых остатков.

Если учитывать этот фактор, то и в случае ликвидной ловушки, и в случае несовместности сбережений и инвестиций для экономики совершенной конкуренции не исключается возможность достигнуть состояния равновесия полной занятости.

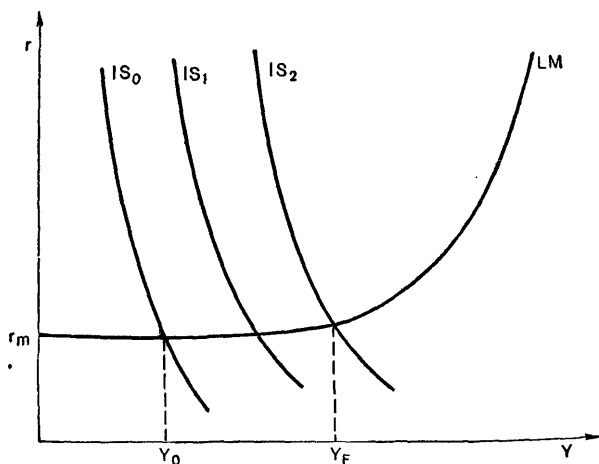
Рассмотрим первый из этих случаев.

Согласно кейнсианской теории падение денежной зарплаты не оказывает никакого влияния на уровень равновесия дохода и занятости, поскольку норма процента не может упасть ниже минимального уровня. Однако если мы учтем, что падение денежной зарплаты и цен вызывает на товарном рынке эффект реальных кассовых остатков, то это будет означать, что кривая  $IS$  постоянно смещается вправо по мере того, как зарплата и цены падают. Иначе говоря, каждой паре значений нормы процента и дохода соответствует все возрастающий (в силу увеличения денежного богатства) спрос потребителей и предпринимателей. Смещение кривой  $IS$  происходит только до положения  $IS_2$  (рис. 136), поскольку в этой точке товарный и денежный рынок приводится в равновесие на уровне дохода полной занятости ( $Y_F$ ). И действительно, если достигнут уровень дохода, соответствующий полной занятости, рынок труда также оказывается в состоянии равновесия (по определению полной занятости), и тогда денежная зарплата и цены более не стремятся к снижению. По мере стабилизации зарплаты и цен реальные кассовые остатки перестают расти и порождают эффект реальных кассовых

остатков, т. е. смещение кривой  $IS$ . Таким образом, достигнутое положение является положением общего равновесия.

Аналогичное рассуждение устраняет и другой особый случай.

И действительно, в случае несовместности сбережений и инвестиций наличие безработицы на рынке труда также вызывает падение зарплаты и цен. Вследствие



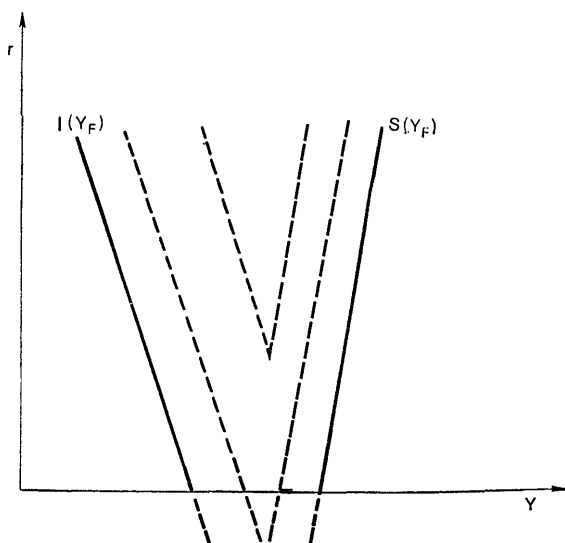
Р и с. 136

падения цен возрастает покупательная способность кассовых остатков экономических субъектов и те увеличивают свои расходы. Это означает, что при любом уровне нормы процента объем инвестиций стремится к возрастанию, объем сбережений уменьшается по мере того, как цены снижаются, а реальные кассовые остатки возрастают. Графически этот процесс изображается смещением кривой инвестиций вправо, а кривой сбережений — влево (рис. 137).

Такие последовательные смещения прекращаются, когда обе кривые пересекаются при положительной норме процента, тем самым дав возможность для достижения равновесия полной занятости.

Сторонники классической теории полагают, что, введя эффект реальных кассовых остатков в функцию сово-

купного спроса, они безоговорочно доказали возможность достижения общего равновесия в экономической модели совершенной конкуренции при полной занятости. Тезис Кейнса о возможности равновесия при вынужденной безработице связан, по их мнению, с предположением о существовании у трудящихся «денежных иллюзий», т. е. с посылкой о жесткости денежной заработной платы.



Р и с. 137

### Конкурентная модель, включающая только «внутренние» деньги

В последние годы Г. Джонсон и Ф. Модильяни выдвинули концепцию, открывающую возможность сделать кейнсианскую теорию неуязвимой для нападков классической школы, основанных на принципе эффекта реальных кассовых остатков.

Действительно, когда мы предполагаем наличие конкурентной модели, в которой нет вообще денег «внешнего» типа, а присутствуют лишь деньги «внутреннего» типа, изменения уровня цен не вызывают никакого эффекта реальных кассовых остатков, и кейнсианские

гипотезы ликвидной ловушки и несовместности сбережений и инвестиций приобретают полную силу.

Чтобы лучше понять значение выдвинутой гипотезы, имеет смысл вкратце остановиться на различиях между «внешними» и «внутренними» деньгами, тем более что в дальнейшем, по ходу нашей работы, мы будем иметь возможность вновь воспользоваться этими понятиями. «Внешние» деньги — это такой вид денег, который имеет внешнее по отношению к частному сектору происхождение. Таковы, например, золотые деньги, унаследованные от прошлого, и простые бумажные деньги, выпускаемые государством. «Внутренние» деньги — это деньги, создаваемые в обмен на долги частных лиц: сюда относятся, например, банковские депозиты, созданные частной банковской системой, в отношении которых существуют, с одной стороны, активы, представленные депозитами, а с другой — пассивные статьи, представленные задолженностью частных лиц, иначе говоря, сюда относятся все виды денег, созданных в обмен на долги.

Различие между этими двумя типами денег состоит, по существу, в следующем: когда изменяется уровень цен, реальная стоимость «внешних» денег, а вместе с ней денежное богатство общества в целом в реальном выражении меняется в обратном направлении. Напротив, реальная стоимость «внутренних» денег (так же как и богатства и т. д.) вообще не меняется с изменением уровня цен. И действительно, потери (выигрыш) кредиторов при росте (падении) цен полностью компенсируются выигрышем (потерями) дебиторов. Но поскольку эффект реальных кассовых остатков основан на изменениях денежного богатства в реальном выражении, то он вообще не проявляется в модели, где имеют хождение одни лишь «внутренние» деньги.

Однако всегда существует возможность того, что изменения уровня цен оказывают влияние на совокупный спрос даже в модели только с «внутренними» деньгами. Это происходит в тех случаях, когда перераспределение богатства между кредиторами и дебиторами вызывает соответствующее перераспределение спроса. Однако направление такого эффекта нельзя предсказать заранее.

Итак, если мы рассматриваем конкурентную модель только с «внутренними» деньгами, положения Кейнса



остаются справедливыми, и неоклассическая концепция, согласно которой всегда существует возможность равновесия в условиях полной занятости, при подвижности зарплаты оказывается недоказанной.

Однако, с нашей точки зрения, эта хотя и интересная линия защиты кейнсианской теории не может считаться удовлетворительной по ряду причин.

Во-первых, она явно удаляется от позиций самого Кейнса, который намеревался построить теорию, действительную для систем с обоими видами денег. Во-вторых и главным образом, спасение кейнсианской теории от критики, основанной на эффекте реальных кассовых остатков, достигается здесь ценой ограничения сферы действия теории занятости и при помощи нереалистичной гипотезы существования экономики без «внешних» денег и без государственных ценных бумаг.

Однако необходимо отметить, что, согласно Джонсону, не существует значительного различия между задолженностью правительства (как в узком смысле государственного долга, так и в отношении бумажных денег) и так называемыми «внутренними» деньгами. И действительно, Джонсон отмечает, что существование государственного долга (в узком смысле) влечет за собой необходимость в поступлениях налогов, чтобы выплачивать проценты на него. В ситуации, характеризуемой значительной степенью устойчивости, эти налоговые поступления капитализируются в форме задолженности налогоплательщиков. Таким образом, за исключением эффектов распределения, изменение государственной задолженности эффекта богатства для общества в целом не вызывает. И нет никаких видимых препятствий для распространения этих аргументов на государственный долг «без процентов», который, по существу, представляет собой задолженность общества по отношению к самому себе, и на деньги как товар.

Таким образом, согласно этой точке зрения существуют не два вида денег, а только деньги «внутреннего» типа.

Точка зрения Джонсона, без сомнения, представляет большой интерес. Однако она вызывает некоторое недоумение, поскольку непонятно, каким образом для общества возможно капитализировать государственный долг в форме бумажных денег, тогда как существование

такого долга не влечет за собой никакого бремени для налогоплательщиков.

Нам представляется, что различие между «внутренними» и «внешними» деньгами должно рассматриваться как реально существующее и при этом соответственно остаются справедливыми также представленные ранее возражения против интерпретации кейнсианской теории как модели с одними лишь «внутренними» деньгами.

#### **Сопоставление теорий классиков и Кейнса в динамическом плане**

Мы можем следующим образом резюмировать результаты дебатов по поводу классической и кейнсианской теорий занятости:

а) введение эффекта реальных кассовых остатков в функцию спроса на товары гарантирует единственность равновесного решения экономической модели совершенной конкуренции. Это решение, по определению, характеризуется полной занятостью;

б) равновесие при неполной занятости возможно как в классической, так и в кейнсианской модели лишь в том случае, если даже при наличии безработицы предполагается жесткость заработной платы.

По мнению большого числа экономистов, эти два положения окончательно решили спор о сопоставлениях двух теорий занятости в пользу классиков. В действительности же доказательство того, что конкурентная модель на всех рынках всегда имеет одно-единственное положение равновесия, которое с необходимостью характеризуется полной занятостью рабочей силы, отнюдь не исчерпывает вопроса о достоверности той или другой теории занятости. Напротив, при ближайшем рассмотрении оказывается, что основной тезис, выдвинутый Кейнсом против классической теории занятости, заключается в том, что он отрицал наличие в совершенно конкурентной экономике неких эндогенных механизмов приспособления, в любом случае приводящих к достижению равновесия в условиях полной занятости. Достаточно рассмотреть под этим углом зрения имеющую важное значение главу «Общей теории», в которой Кейнс рассматривает проблему возможности или

невозможности для конкурентной экономики обеспечить достижение равновесия полной занятости и в конечном счете приходит к следующему заключению: «...вера в то, что политика подвижной заработной платы могла бы поддерживать полную занятость на устойчивом уровне, не более обоснована, чем вера в интервенцию на фондовом рынке, не поддерживаемую другими мероприятиями, как в способ достижения той же цели. Хозяйственная система не может быть сделана саморегулирующейся такими методами»<sup>1</sup>.

Это означает, что основное противоречие между двумя теориями не может быть обнаружено в статике, т. е. в сфере существования и характеристик равновесного решения конкурентной экономической модели. Это противоречие нужно искать в динамике, в области исследования устойчивости самого равновесия.

В последние годы некоторые экономисты, и среди них Р. Клауэр и Д. Патинкин, предложили подойти к прочтению кейнсианской теории, и в особенности теории вынужденной безработицы, с точки зрения динамики. Согласно мнению этих ученых, вынужденная безработица, описанная в «Общей теории», не является феноменом, свойственным состоянию равновесия, и несколько не зависит от жесткости денежной зарплаты. Она возникает всякий раз, когда экономическая система оказывается в положении неравновесия, несмотря на то, что рабочие склонны работать даже за заработную плату, более низкую, чем существующая на рынке. Причина появления такого рода безработицы заключается в том, что автоматические механизмы приспособления, существующие в конкурентной экономической системе, даже при поддержке со стороны денежно-кредитной политики не в состоянии обеспечить немедленное восстановление равновесия полной занятости каждый раз, когда оно нарушается. В течение времени, необходимого для того, чтобы рыночные механизмы возвратили экономическую систему от состояния неравновесия к состоянию полной занятости, некоторое число рабочих остается вынужденно безработными, несмотря на постоянное снижение заработной платы.

---

<sup>1</sup> Д. Ж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 258.

Таким образом, по мнению Клауэра и Патинкина, кейнсианская теория безработицы не имеет ничего общего с классической теорией, поскольку первая исходит из динамики и не зависит от жесткости денежной зарплаты, а вторая — из статики и находится в зависимости от этой последней.

Эти положения представляют, несомненно, большой шаг вперед в исследовании соотношения теории Кейнса и классической традиции, поскольку они переместили исследование из плоскости статики и равновесия в плоскость динамики и неравновесия.

Однако выводы из этих положений по ключевому пункту расхождений между Кейнсом и классиками представляют собой точное повторение аргументов, выдвинутых экономистами-классиками в опровержение кейнсианских позиций. И действительно, силы, действующие в конкурентной экономической системе, всегда могут привести к восстановлению равновесия полной занятости, даже если медленные темпы процесса приспособления вызывают вмешательство государственных властей в целях сокращения периодов нарушения равновесия и существования вынужденной безработицы.

Что касается нашей точки зрения, то мы имеем большие сомнения относительно правильности этих заключений и в одном из исследований высказали по поводу них ряд критических замечаний. Здесь не место вновь воспроизводить эту аргументацию во всех подробностях, напомним лишь, что на основании проведенных нами исследований было выдвинуто положение, альтернативное вышеизложенному. Согласно этому положению, конкурентная экономическая система с гибкой зарплатой не только не в состоянии гарантировать достижение полной занятости рабочей силы, но оказывается полностью нестабильной и имеет тенденцию беспрестанно стимулировать дефляционные процессы.

Капиталистическая экономика способна сохраняться в довольно устойчивом состоянии именно потому, что она не обладает совершенной конкурентностью на рынке труда и в особенности потому, что трудящиеся оказывают сопротивление снижению зарплаты.

Под этим углом зрения выявляется значение, которое приобретает жесткость зарплаты в рамках кейнсианской теории в отличие от классической теории.

Согласно положениям классиков, жесткость денежной зарплаты мешает экономической системе достигать состояния полной занятости и служит, таким образом, причиной безработицы, которая, строго говоря, не может быть названа вынужденной, поскольку она является результатом отказа рабочих согласиться на сокращение денежной зарплаты. С точки зрения Кейнса, жесткость денежной зарплаты устраняет нестабильность конкурентной системы и гарантирует достижение состояния равновесия, даже если это состояние, вообще говоря, не характеризуется полным использованием производительных ресурсов. Безработица, которая сохраняется, пока система находится в состоянии равновесия, может на законном основании быть названа вынужденной в том смысле, что у рабочих, которые склонны работать даже за более низкую реальную заработную плату, чем существующая, нет возможностей повысить уровень занятости. И действительно, если бы они согласились с сокращением денежной заработной платы до тех пор, пока сохранялась безработица, то этим способом они добились бы отнюдь не снижения безработицы, но вызвали бы неудержимый процесс дефляции, который привел бы к развалу экономической системы.

## **VII. НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КОРОТКОГО ПЕРИОДА ПОСЛЕ ВЫХОДА В СВЕТ «ОБЩЕЙ ТЕОРИИ»**

### **Введение**

Со времени опубликования «Общей теории» Кейнса и до наших дней был разработан ряд теоретических направлений исследования, касающихся различных аспектов макроэкономической теории короткого периода. В данной главе мы намереваемся рассмотреть некоторые наиболее интересные этапы развития этой теории и роль, сыгранную в этом процессе отдельными учеными.

Значительная часть теоретических работ в области макроэкономики возникла в тесной связи с попытками эмпирической проверки различных функций, на которых Кейнс основывал свой теоретический аппарат. И действительно, одна из самых стимулирующих особенностей труда Кейнса, безусловно, состоит в том, что предложенные им функции потребления, инвестиций, спроса на деньги и т. д. могут быть подвергнуты эмпирической проверке.

Работы по подтверждению функций Кейнса оказались весьма плодотворными не только в связи с тем, что они дали возможность увидеть, в какой мере его построения имеют практическое значение, но и благодаря тому, что они стимулировали разработку новых теоретических гипотез во многих областях. Это, как мы сразу же увидим, в особенности относится к функции потребления, теоретическая корректировка которой происходила в тесной связи с результатами эмпирических исследований.

Однако не следует думать, будто все развитие макроэкономической теории за последние десятилетия шло исключительно по линии, намеченной Кейнсом. Прежде всего, существует ряд проблем, например проблема предложения денег, которые кембриджский экономист затронул весьма поверхностно и которым, напротив, его последователи уделили большое внимание. Во-вторых, нужно иметь в виду, что наряду со школой ученых, исхо-

дивших из теории Кейнса, существует другое течение, с центром в Чикаго, положившее в основу своих теоретических исследований количественную теорию денег, или, точнее, современную версию этой теории.

Позиции Кейнса и Чикагской школы существенно различны, поскольку одно направление в основу определения дохода кладет соотношение затраты — доход, тогда как второе основано на соотношении деньги — доход. Однако по многим вопросам, особенно в области теории денежного спроса, наблюдалось значительное и весьма любопытное совпадение мнений между учеными этих двух различных школ, пришедших практически к одинаковым результатам.

### Функция потребления

Функция потребления, которая представляет собой одну из наиболее оригинальных идей теории Кейнса, была принята «профессиональной средой» без больших затруднений, ибо она была серьезно аргументирована как в логическом, так и в эмпирическом плане. Первые исследования в области функции потребления подтвердили не только кейнсианскую гипотезу о существовании тесной связи между потреблением и доходом, но также и гипотезу о падении склонности к потреблению по мере роста дохода.

Однако очень скоро выявились некоторые моменты, поставившие под сомнение ценность функции потребления в том виде, в каком она была сформулирована Кейнсом, и послужившие толчком для процесса пересмотра, не законченного по сию пору. Первым таким моментом явилось то, что, как показали собранные С. Кузнецом для Соединенных Штатов статистические данные, в период 1879—1928 гг. соотношение между потреблением и доходом оставалось более или менее постоянным, несмотря на неуклонный рост дохода. Другим поводом для возникновения серьезных сомнений явился в дальнейшем полный провал строившихся на основе кейнсианской функции потребления прогнозов относительно развития событий после второй мировой войны. И действительно, многие экономисты-кейнсианцы предсказывали сильное падение спроса на товары и

последующую безработицу, которую они исчисляли для США по крайней мере в 8 млн. безработных, но их прогнозы были опрокинуты экономической реальностью послевоенных лет.

Интересная попытка устранить противоречия между статистикой семейных бюджетов, подтверждавшей гипотезу Кейнса о падении склонности к потреблению, и долгосрочными показателями, представленными Кузнецом, была предпринята Дж. Дьюзенберри. Согласно Дьюзенберри, уровень потребления данного лица зависит не только от его абсолютного дохода, но также от места, занимаемого им на шкале доходов, поскольку каждый индивид получает постоянный стимул к повышению своего потребления, когда он сталкивается с товарами более высокого качества, принадлежащими другим лицам, и, в частности, тем, с кем он более всего общается.

Этот стимул Дьюзенберри именует *демонстрационным эффектом*. Эффект тем сильнее, чем ниже уровень дохода данного индивида, поскольку экономический субъект, располагающий относительно низким доходом, чаще сталкивается с товарами, превосходящими по своему качеству те, которыми он сам пользуется, чем субъекты, занимающие более высокое положение на шкале доходов. Таким образом, склонность к потреблению лиц, принадлежащих к более низким по доходу классам, должна быть больше, чем у тех, кто принадлежит к более высоким классам.

Далее, если имеет место повышение дохода данного индивида, в то время как доход прочих остается неизменным, он сокращает потребляемую часть своего дохода, или, иначе говоря, его склонность к потреблению снижается, поскольку уменьшается число его столкновений с товарами более высокого качества, которыми он не обладает. Если же, напротив, происходит одновременное и пропорциональное возрастание дохода всех, то никто не замечает улучшения своего относительного положения, так как вес демонстрационного эффекта и склонность к потреблению остаются постоянными.

В свете этих соображений и учитывая, что распределение дохода в течение периода, к которому относятся данные Кузнецца, не претерпело существенных изменений, противоречие между статистическими данными о



семейных бюджетах и долгосрочными данными, представленными американским экономистом, отпадает.

Другие ученые, опять-таки в попытках добиться соответствия функции потребления эмпирическим результатам, ввели в функцию потребления также величину богатства, утверждая, что существует положительное соотношение между уровнем потребления и размерами богатства. Функция потребления приобрела следующий вид:

$$C = F(Y, W), \quad \text{причем} \quad \frac{\partial C}{\partial W} > 0,$$

где величина  $W$  представляет богатство, а  $\frac{\partial C}{\partial W}$  отражает изменение потребления при изменении богатства.

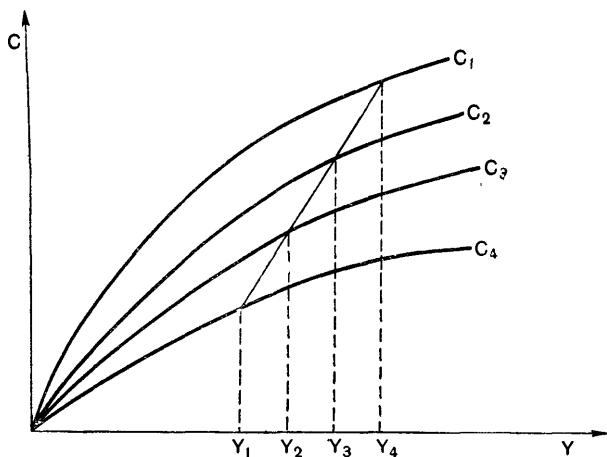
На основе такой модифицированной функции потребления можно без труда показать, что расхождение между долгосрочными и краткосрочными данными имеет лишь кажущийся характер. И действительно, ежегодно совокупная величина общественного богатства возрастает и одновременно возрастает потребление при каждом данном уровне дохода. Иными словами, с ростом богатства кривая, выражающая соотношение между потреблением и доходом, смещается вверх, и вполне вероятно, что в целом соотношение потребление — доход остается при этом постоянным, как это видно, например, на рис. 138.

В частности, поскольку это касается поразительно высокого уровня спроса на предметы потребления в послевоенный период, то введение богатства в функцию потребления открывает широкие возможности для объяснения этого явления, если вспомнить, что к моменту выхода из войны общество обладало огромным количеством государственных облигаций, которые представляли настоящее богатство для потребителей.

Идея связи потребления с факторами, которые выходят за рамки понятия текущего дохода, была в дальнейшем вновь выдвинута и усовершенствована многими учеными, разработавшими общую теорию потребления, основанную на понятиях «нормального» дохода или же «богатства».

Большой вклад в разработку этого направления был внесен М. Фридманом, выдвинувшим так называемую *гипотезу постоянного дохода* (permanent income hypothe-

sis). Чикагский экономист делит текущее потребление индивида на две части, из которых одна отражает нормальное поведение индивида (постоянное потребление), а другая — преходящие и конъюнктурные факторы (преходящее потребление). Постоянное потребление, согласно Фридману, связано с постоянным доходом, т. е. с теми элементами, которые, по мнению потребителя, определяют его богатство: с материальным богатством, личными качествами (подготовкой, способностями, чертами личности), особенностями трудовой деятельности



Р и с. 138

и т. д. Однако постоянное потребление не совпадает с текущим потреблением, так как в формировании этого последнего принимает участие компонента, связанная с временными факторами, оказывающими воздействие на потребление.

Наряду с постоянным доходом Фридман признает существование преходящего дохода (как положительного, так и отрицательного), т. е. дохода, связанного с особыми обстоятельствами, как, например, с болезнями, кризисом в отрасли, где занят трудящийся-потребитель, и т. д. Преходящий доход не затрагивает ни постоянного потребления, ни преходящего потребления и способствует лишь изменению сбережений.

В сущности, согласно мнению американского эконо-

миста, потребление общества зависит не от текущего дохода, но от нормального или постоянного дохода, точнее, оно представляет собой неизменную долю постоянного дохода.

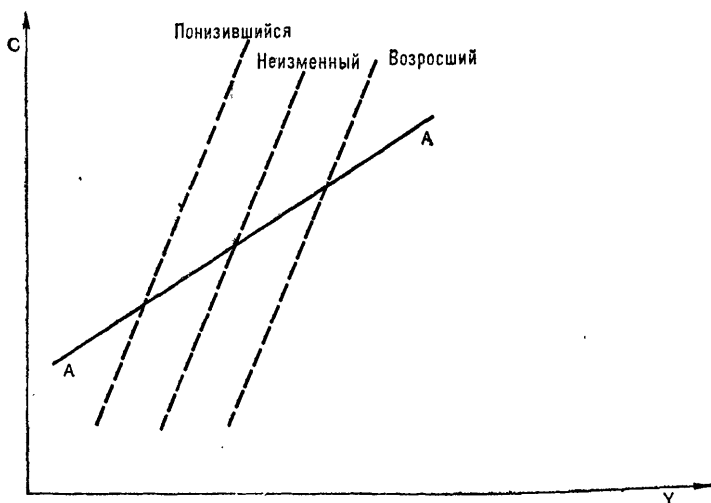
При помощи теории Фридмана, очевидно, можно объяснить видимое несоответствие между относящимися к функции потребления показателями в краткосрочных и долгосрочных условиях. Отсутствие пропорциональности между потреблением и доходом в краткосрочном случае связано с тем, что, когда доход возрастает, текущий доход большинства субъектов превышает их постоянный доход и соответственно они увеличивают долю сбережений, в то время как при понижении дохода они получают текущий доход меньший, чем постоянный и сокращают долю сбережений.

Интерпретационные возможности гипотезы постоянного дохода весьма широки и не ограничиваются разрешением рассмотренных выше проблем. Здесь мы ограничимся тем, что приведем одно из наиболее значительных эмпирических подтверждений эвристической значимости гипотезы Фридмана.

Из данных статистики следует, что, когда потребление находится в связи с текущим доходом, прямая будет довольно пологой, отражая низкую предельную склонность к потреблению (см. сплошную линию на рис. 139). Если же мы распределим потребителей по группам в зависимости от характера изменения их дохода в предыдущем году, то получим во всех случаях более круто наклоненные прямые (на рис. 139 им соответствуют пунктирные линии). Верхняя прямая относится к потребителям с понизившимся доходом, нижняя — к потребителям, чей доход возрос, а промежуточная — характеризует потребителей с доходом, оставшимся неизменным.

Эти результаты полностью соответствуют теории Фридмана. И действительно, легко представить себе, что с точки зрения тех потребителей, чей доход снизился, объем <sup>постоянного</sup> ~~текущего~~ дохода превышает объем постоянного дохода, в то время как потребители, чей доход возрос, считают полученный ими текущий доход большим, чем постоянный доход. Соответственно при равном уровне текущего дохода первые будут потреблять больше, а вторые меньше средней величины.

Более крутой наклон пунктирных линий по сравнению со сплошной линией также легко объясняется на основании гипотезы постоянного дохода, поскольку, если потребители не разделены на классы, в группе получателей высоких доходов преобладают лица, постоянный доход которых меньше текущего дохода, тогда как в группе получателей низких доходов у большинства постоянный доход превышает текущий.



Р и с. 139

Другая весьма интересная теоретическая разработка была осуществлена экономистами А. Андо, Р. Брумбергом и Ф. Модильяни. Согласно положению, выдвинутому этими учеными, потребление индивидов находится в связи с *жизненным циклом доходов* (и расходов) в том смысле, что экономические субъекты стремятся распределить более равномерно на протяжении своей жизни поток расходов по отношению к неравномерным притокам денежных поступлений. Конкретно, на первом этапе жизненного цикла потребитель потребляет, не получая доходов, в середине жизненного пути он зарабатывает, но не потребляет полностью получаемого дохода, чтобы обеспечить себе средства для последней

части жизни, когда его трудовая деятельность завершается.

Согласно простейшему из вариантов теории Андо, Брумберга и Модильяни, рациональный индивид на всем протяжении своей жизни вообще не делает чистых общих сбережений. Если население и производитель труда возрастают, положительные сбережения новых поколений больше, чем отрицательные сбережения старых как в силу большего числа индивидов, принадлежащих к первой группе, по отношению ко второй, так и в силу повышения душевого дохода.

В теориях Фридмана и Андо, Брумберга и Модильяни немало общего, в частности, потому, что все они пытаются связать потребление не только с понятием дохода, но и с понятием богатства, что выходит за рамки кейнсианского представления. Что касается преимуществ той или другой из этих теорий, то теория Андо, Брумберга и Модильяни претендует на большую способность объяснять движение потребления и в рамках цикла, и с точки зрения экономического роста. Однако действительность, по крайней мере до настоящего момента, не свидетельствовала в пользу той или другой теории. Таким образом, для того чтобы сделать выбор, нужно подождать дальнейшего развития и углубления исследований.

### Теория инвестиций

Функция инвестиций Кейнса также подверглась целому ряду эмпирических проверок, прежде всего в Англии и Соединенных Штатах. Из этих исследований, в дальнейшем подтвержденных другими работами, выяснилось, что связь между объемом капиталовложений и нормой процента довольно слаба, так что значение этой последней в качестве фактора, определяющего инвестиции, умаленное еще Кейнсом, теперь еще больше снизилось в экономической теории.

Тогда была предпринята попытка выяснить, каковы те экономические факторы, которые в наибольшей степени способствуют определению предельной эффективности капиталовложений. При проверке различных выдвинутых гипотез выяснилось, что в решениях

предпринимателей об инвестициях важную роль играет уровень прибыли. В силу этого кейнсианская функция инвестиций была изменена, наряду с нормой процента в нее был введен показатель национального дохода, который, будучи тесно связан с объемом прибылей, представляет собой показатель уровня прибылей. Таким образом, функция капиталовложений приобретает следующий вид:

$$I = I(r, Y).$$

Путем дальнейшего исследования факторов, в наибольшей степени влияющих на предельную эффективность капиталовложений, функция инвестиций может быть приближена и действительно все более приближается к действительности.

Однако в определенный момент кейнсианское представление об инвестициях как некоем потоке, регулируемом нормой процента, уровнем дохода и другими факторами, было подвергнуто глубокой теоретической критике, и, по существу, отвергнуто. Было отмечено, что кейнсианский подход противоречит как теории фирмы, так и теории капитала. С точки зрения фирмы существует определенный запас капитала (*stock*), рассматриваемый ею как оптимальный, который зависит от предполагаемого уровня производства, нормы процента, цены труда и многих других факторов. То, что нужно фирме, — это именно определенный объем капитала (*stock*), а не объем инвестиций. Если наличный капитал равен желательному, то фирма не делает никаких инвестиций. Если же величина наличного капитала отлична от желательного, то фирма стремится привести наличный капитал в соответствие с желательным. Инвестирование и представляет собой как раз тот процесс, при помощи которого предприниматель переходит от наличного капитала к желательному размеру капитала.

Согласно этой постановке, инвестиции представляют собой не просто *поток*, но ряд *стадий* или *шагов*, совершаемых предпринимателем с тем, чтобы устранить разрыв между имеющимся у него капиталом и тем размером капитала (*stock*), который он считает оптимальным.

Соотношение между инвестициями и величиной разрыва объясняется так называемым *принципом регули-*

рования величины капитала (capital stock adjustment principle). Вообще говоря, согласно этому принципу, предприниматель покрывает разрыв между двумя размерами капитала не в течение одного периода, но лишь на протяжении ряда периодов. Объем инвестиций на каждом этапе является функцией разницы между желательным и действительно существующим капиталом.

В простейшей формулировке эта теория утверждает, что капиталовложения на каждом данном этапе представляют собой долю разности между двумя капиталами, или же  $I_t = \alpha(K_t^* - K_t)$ , где  $I$  — инвестиции,  $K_t^*$  — желательный размер капитала и  $K_t$  — существующий капитал (все это на период времени  $t$ ), а  $\alpha$  — доля «разрыва», который предприниматель намеревается ликвидировать путем осуществления инвестиций в период времени  $t$ .

Мы не будем останавливаться здесь на изложении различных возможных вариантов принципа регулирования величины капитала и раскроем лишь связь, существующую между ним и теорией акселератора, или принципом акселерации, рассмотрению которого мы уделим больше места в главе, посвященной экономическому циклу.

Теория акселерации исходит из того соображения, что каждый раз, когда возрастает спрос на товары, предприниматели должны увеличивать производственные мощности своих предприятий, чтобы удовлетворить рост спроса. Но поскольку для того, чтобы произвести одну единицу прироста конечного продукта, необходимо увеличить капитал на величину, большую, чем рост продукта, то получается, что объем инвестиций равняется произведению изменения товарного спроса на некую величину

$$I_t = \beta(Y_t - Y_{t-1}),$$

где  $Y_t - Y_{t-1}$  — изменение спроса в период времени от  $t-1$  до  $t$ , а  $\beta$  — прирост капитала, технически необходимый для производства добавочной единицы продукта. Будучи изложена на основе понятия желательного капитала, теория акселерации утверждает, что уровень инвестиций, необходимый для того, чтобы полностью покрыть разрыв между наличным капиталом, который

был оптимален для уровня спроса и производства предыдущего периода, и желательным капиталом в настоящий период, равен

$$I_t \equiv K_t^* - K_t \equiv K_t^* - K_{t-1}.$$

Следовательно, нетрудно показать, что принцип акселерации представляет собой лишь частную гипотезу принципа регулирования величины капитала, а именно гипотезу, при которой коэффициент  $\alpha = 1$ .

В конечном счете, современная теория инвестиций распадается на две части: теория капитала и принцип регулирования величины капитала. Теория капитала выявляет все факторы, определяющие желательную величину капитала и влияние на нее их изменений. Со своей стороны, принцип регулирования величины капитала посвящается описанию путей, которыми следуют предприниматели для получения желательной величины капитала. Такой подход к теории инвестиций дал положительные результаты как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне, хотя исследование факторов, определяющих инвестиции, и установление их относительного веса находятся еще на самом начальном этапе, несмотря на большое число проведенных эконометрических исследований.

### Теория спроса на деньги

В области теории спроса на деньги был отмечен целый ряд сдвигов как в направлениях, намеченных Кейнсом, так и в направлениях количественной теории денег, которые привели ученых той и другой школы к сходной, по существу, постановке проблемы. И действительно, спрос на деньги рассматривается современными учеными как применение общей теории выбора и как проблема теории капитала, хотя ученые кейнсианского толка имеют тенденцию формулировать свои положения в понятиях спроса на деньги как на вид ценных бумаг, альтернативный по отношению к прочим ценным бумагам, в то время как приверженцы количественной теории трактуют спрос на деньги как спрос на денежные услуги определенного вида блага. В этом параграфе мы рассмотрим вкратце основные разработки,



проведенные экономистами школы Кейнса, а также сформулированные Чикагской школой понятия количественной теории денег.

Как было показано в гл. III, Кейнс разделял спрос на деньги на две части, из которых одна — спрос для сделок — зависит от дохода, тогда как другая — спекулятивный спрос — зависит от нормы процента. Экономисты кейнсианской школы очень скоро отказались от жесткого и механического подхода к спросу для сделок и начали рассматривать его как объект экономического выбора и, в частности, как величину, эластичную по отношению к норме процента. Теоретическая основа для такой трактовки спроса на деньги для сделок была подготовлена У. Баумодем и Дж. Тобином, которые исходили из соображений, что деньги представляют собой нечто вроде запаса, используемого в процессе потребления и производства. Подобно тому как индивид следует критерию максимизации в решениях, касающихся запаса товаров, точно так же действует он и в отношении денежных запасов. Экономический субъект, вступающий в данный период с некоторым количеством денег, предназначенных для оперативных целей и расходующихся равномерно в течение всего этого периода, имеет возможность инвестировать лежащие без движения фонды, получая проценты, и в нужный момент изымать их, оплатив соответствующие расходы. При этом индивиды будут хранить при себе в среднем тем меньшее количество ликвидных средств, чем выше норма процента.

Но коль скоро проблема спроса для сделок представлена таким образом, то становится очевидно, что деление спроса на деньги на две части автоматически отпадает и верх берет единая концепция спроса, согласно которой он зависит от дохода и от нормы процента.

Другое направление развития кейнсианской теории спроса на деньги состояло в том, что молчаливо принятое Кейнсом предположение, будто существует лишь два вида ценных бумаг — деньги и кредитные бумаги, — и выразившееся в том, что рассматривалась единственная норма процента, было отброшено. Ценные бумаги, отличные от денег, были распределены по срокам погашения и по другим характеристикам, была разработана общая теория выбора ценных бумаг,

согласно которой спрос на ценные бумаги определяется нормой дохода, приносимого разными их видами. Работа по углублению теории в этом направлении проводилась, в частности, группой экономистов Йельского университета во главе с Тобином. Они выдвинули теорию выбора в области денег, основанную на возможности замещения денег и других ценных бумаг. Согласно такому подходу, изменение относительных количеств различных ценных бумаг и денег влечет за собой общее движение во всей совокупности ценных бумаг, составляющих «портфель», и, следовательно, оказывает влияние также на решение о вложениях средств в реальные блага.

В то время как в кейнсианской теории спроса на деньги происходили изложенные выше сдвиги, экономисты Чикагской школы под руководством М. Фридмана провели ревизию количественной теории денег и пришли к результатам, чрезвычайно сходным с теми, которые были получены учеными-кейнсианцами. Особенности версии количественной теории денег, разработанной Фридманом и его коллегами, сводятся, по существу, к двум положениям:

1) количественная теория — это теория спроса на деньги, а не теория производства, денежного дохода и цен;

2) деньги — это капитальное благо как для потребителя, так и для производителя. И действительно, для потребителя деньги — не что иное, как ценные бумаги, форма, в которой он может держать богатство, а для производителя деньги — это капитал, источник производственных услуг, которые, будучи соединены с другими производительными услугами, дают возможность производить товары, продаваемые данной фирмой.

Опираясь на эти положения, Фридман утверждает, что спрос на деньги зависит от общего богатства и от потоков дохода, которого можно ожидать от хранения богатства в других формах (акции, блага длительного пользования, средства производства), и строит функцию спроса на деньги, которая зависит в общем, за единственным исключением человеческого капитала, от тех же самых переменных, которые содержатся в кейнсианской функции спроса на деньги.

Самое значительное теоретическое различие, которое все еще разделяет ученых-кейнсианцев и ученых Чикагской школы, касается того, каким образом осуществляется упорядочение выбора со стороны экономических субъектов в условиях избытка (или дефицита) предложения денег и, в частности, соотношения между избытком (или недостатком) предложения денег и спросом на товары. Согласно кейнсианцам, предложение и спрос на деньги определяют краткосрочную норму процента, которая в свою очередь постепенно оказывает воздействие на долгосрочную норму процента. Наконец, долгосрочная норма процента оказывает влияние на уровень расходов.

Напротив, экономисты Чикагской школы полагают, что вряд ли разумно думать, будто деньги затрачиваются только на краткосрочные ценные бумаги. Они могут расходоваться непосредственно на любой вид ценных бумаг и товаров как потребительских, так и инвестиционных, так что изменение количества денег влияет на товарный спрос прямо, а не тем сложным путем, который описан кейнсианской школой.

Другой основной пункт, по которому существует резкое противостояние между количественной и кейнсианской школой, заключается в проблеме эластичности или неэластичности спроса на деньги относительно нормы процента. И действительно, ученые Чикагской школы считают, что спрос на деньги неэластичен относительно нормы процента, тогда как экономисты кейнсианского направления утверждают обратное.

### **Теория предложения денег**

Если последние теоретические разработки в области функции денежного спроса развивались по давно намеченным направлениям, то теория предложения денег представляет собой область, в которой до последних лет не происходило практически никаких существенных сдвигов. Как Кейнс, так и преобладающее большинство ученых, занимавшихся денежной теорией, принимали тот тезис, что Центральный банк контролирует предложение денег, и основная проблема, которую они ставили перед собой, состояла в том, как воздействует на экономическую систему изменение количества денег.

Эти экономисты вполне отдавали себе отчет в том, что Центральный банк непосредственно контролирует лишь предложение денег, обусловленных законом, а не общее предложение денег, но предполагали, что между общим предложением и количеством денег, обусловленных законом, существует постоянное соотношение, именуемое *денежным мультипликатором*. Денежный мультипликатор включает два коэффициента: один представляет собой поддерживаемое экономическими агентами (не банками) соотношение между ликвидными деньгами и депозитами, а другой — соотношение, которое коммерческие банки поддерживают между депозитами и резервом. Поскольку считалось, что эти два коэффициента определяются техническими факторами, они принимались, во всяком случае для короткого периода, постоянными, так что проблема контроля предложения денег со стороны Центрального банка сводилась к проблеме контроля резервов системы.

Такой механистический подход к теории предложения денег в последнее время был отброшен и заменен теоретическим подходом, весьма сходным с примененным в области теории денежного спроса. Прежде всего было признано, что соотношение между ликвидными средствами и депозитами экономических агентов (не банков), так же как и соотношение между депозитами и резервами банков, представляет собой подвижные, а не фиксированные коэффициенты, определяемые техническими факторами и законом. Эта точка зрения достаточно очевидна, если речь идет о выборе между ликвидной формой денег и банковскими вкладами, так как предполагается, по крайней мере в принципе, что этот выбор определяется при сравнении нормы прибыли от банковских вкладов с равной нулю нормой прибыли от ликвидных средств. Но и решение банков по поводу соотношения депозиты — резервы принимается в значительной мере на основе экономических расчетов целесообразности иметь резервы в объеме, превышающем законный минимум, причем учитываются такие элементы, как возможность дальнейшего развития, конкуренция со стороны других банков и вообще все те факторы, которые могут оказывать влияние на возможность получения ликвидных средств. Таким образом, теория предложения денег становится, по существу,

составной частью общей теории экономического выбора, и, конкретнее, аналогично развитию теории спроса на деньги, теория предложения денег представляет собой иную область применения теории капитала. Что касается выбора индивидов между ликвидными средствами и вкладами, то он обусловлен причинами, изложенными в предыдущем параграфе. Что касается выбора банков между резервами и депозитами, достаточно отметить, что желательные для банков резервы представляют собой не что иное, как запасы, создаваемые ими на случай неожиданного изъятия вкладов клиентами.

### Деньги и доход

Последний вопрос, представляющий значительный интерес и большую актуальность как для теории, так и для экономической политики, состоит в том, какое влияние оказывает количество денег на уровень денежного дохода.

Экономисты, стоящие на почве кейнсианской теории, и те, что примыкают к традиции количественной теории и к Чикагской школе, единодушно признают, что количество денег влияет на определение уровня экономической активности. Однако если первые считают, что для определения уровня денежного дохода количество денег гораздо менее важно, чем спрос на товары, и строят теории определения дохода на соотношении доход — расход, то последние, со своей стороны, утверждают, что количество денег является основным элементом в определении уровня денежного дохода, и основывают теорию дохода на соотношении деньги — доход. Различие между этими двумя подходами весьма существенно и вызывает целый ряд последствий прежде всего в области экономической политики. Кейнсианцы полагают, что наиболее эффективными орудиями контроля экономической деятельности являются те рычаги, которые оказывают влияние на совокупный спрос на товары, в то время как ученые Чикагской школы ориентируются прежде всего на контроль над предложением денег.

Причина, лежащая в основе этих двух различных подходов к теории определения денежного дохода, имеет

эмпирический характер и связана с разной оценкой эластичности спроса на деньги по отношению к норме процента. Кейнсианцы считают, что спрос на деньги весьма эластичен по отношению к норме процента, тогда как «количественники» считают этот спрос неэластичным. Большое значение проблемы эластичности спроса на деньги в рамках теории определения уровня дохода нетрудно понять, учитывая, что если спрос на деньги весьма эластичен, то изменения в предложении денег будут выражаться главным образом в увеличении количества ликвидных средств у частных лиц, если же спрос на деньги неэластичен, то следствием изменения предложения денег будут изменения в расходах и соответственно в денежных доходах.

Исследования, проводимые для конкретной проверки того, какое из этих двух положений более обосновано, еще не привели к определенным результатам, и пока нет оснований считать, что разрыв между кейнсианской и Чикагской школами сокращается.

В этом отношении весьма знаменательна та большая дискуссия, которая развернулась вокруг проведенного М. Фридманом и Д. Майзельманом исследования, целью которого было сравнить прогностические способности количественного и кейнсианского направлений.

Согласно положениям Фридмана и Майзельмана, в период с 1897 по 1958 г. анализ, основанный на количественной теории денег, оказывается в состоянии объяснить уровень потребления и национального дохода США значительно лучше, чем анализ, использующий кейнсианский подход, и, в частности, принцип мультипликатора. И это справедливо в отношении всех периодов, за исключением 30-х годов, для которых, напротив, превосходство остается за кейнсианской постановкой.

Андо и Модильяни критиковали исследования, проводившиеся экономистами Чикагской школы, и решительно оспаривали значимость их выводов. В частности, эти два экономиста-кейнсианца подчеркнули, что связь между предложением денег и доходом, на которой чикагские теоретики основывали свою убежденность в широкой интерпретационной способности количественной теории, зависит в значительной степени от общего тренда этих двух переменных и можно показать, каким

образом изменение количества денег вызывается, по крайней мере отчасти, изменением уровня дохода.

В заключение можно отметить, что проблема эластичности или неэластичности спроса на деньги по отношению к норме процента приобрела центральное значение для макроэкономической теории короткого периода как в теоретическом плане, так и в плане экономической политики. Поэтому абсолютно необходимо и дальше развивать эконометрические исследования с тем, чтобы получить по мере возможности окончательное решение.

# ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

## VIII. ИНФЛЯЦИЯ

### Введение

В экономической литературе не существует единого и точного определения инфляции, способного удовлетворить всех ученых. В настоящей главе мы понимаем под инфляцией повышение общего уровня цен на протяжении определенного периода времени. Отметим, что таким образом мы автоматически исключаем из исследования так называемую *подавленную* инфляцию. Ее суть состоит в наличии разрыва между предложением и спросом на товары (и факторы производства), который не ведет к повышению цен (и заработной платы), так как последние контролируются государством.

В рамках инфляции, понимаемой таким образом, выделяются различные ее типы в зависимости от более или менее устойчивого темпа роста цен. Когда уровень цен поднимается менее, чем на 3—3,5% в год — речь идет о *ползучей* инфляции, если же темпы роста цен выше этой цифры — то мы имеем дело с *открытой* инфляцией. Впоследствии открытая инфляция переходит в наиболее критических своих фазах в так называемую *гиперинфляцию*, в ходе которой стоимость денег падает так быстро, что они, в сущности уже не в состоянии выполнять свои главные экономические функции.

До сих пор мы говорили только об общем уровне цен, не уточняя значения этого выражения. Мы знаем, что в экономической системе существуют тысячи товаров и услуг, имеющих цену. Общий уровень цен представляет собой нечто вроде среднего уровня всех цен. С технической точки зрения общий уровень цен ставит проблему исчисления индекса. Речь идет о формировании индекса цен, который учитывал бы цены всех тех товаров, которые представляются важными для экономической системы в целом или для определенной категории экономических субъектов (например, потребите-



лей), а также учитывал бы удельный вес этих товаров в экономической системе или соотношение категорий экономических субъектов.

В этой работе мы не намерены останавливаться на многочисленных проблемах исчисления индекса цен. Обратим внимание лишь на одну сторону этой проблемы, которая особенно важна для анализа инфляции. В современной экономике технический прогресс часто приводит не к сокращению издержек производства товаров, которые остаются более или менее постоянными, а к улучшению качества продукции. Это значит, что создатели индексов должны учитывать наиболее существенные изменения качества товаров, иначе этот фактор полностью ускользнет от их внимания и, следовательно, из расчетов. В таком случае необходимо сделать важное допущение о том, что часть статистически регистрируемого повышения уровня цен зависит в действительности от недостаточного учета изменений в качестве товаров.

Отвлекаясь от этого момента и ряда проблем, связанных с индексными расчетами, мы не можем тем не менее отрицать явную тенденцию к постоянному росту уровня цен в развитых капиталистических странах. Проблема роста цен особенно обостряется, когда экономическая система достигает состояния полной занятости, хотя рост цен может иметь место и в период недоиспользования значительной части ресурсов.

В настоящей главе мы кратко рассмотрим различные теории инфляции, предназначенные для объяснения причин и механизма распространения открытой инфляции, часто поражающей экономику капиталистических стран. В последних параграфах мы остановимся на экономических последствиях инфляции и на проблемах ее контроля с помощью экономической политики.

Мы не будем рассматривать гиперинфляцию, которая, выдвигая совершенно особые проблемы теории и экономической политики, нуждается в анализе, выходящем за рамки настоящей работы.

### **Инфляция на основе роста спроса**

Кейнсианская теория, как мы видим в гл. II и III, — это в основном теория образования уровня доходов и занятости. Однако она легко применима и к анализу,

проблем инфляции, тем более, что сам Кейнс заложил основы современной теории инфляции спроса, используя схемы «Общей теории».

В основе кейнсианской теории инфляции лежит следующая идея: до тех пор пока существуют еще не использованные факторы производства, изменение совокупного спроса на товары вызывает изменение дохода и занятости. Однако при достижении полной занятости дальнейшее изменение спроса приведет к изменению общего уровня цен. Возьмем, к примеру, экономическую систему, действующую на пределе своих производственных мощностей, и предположим, что общий спрос повышается в связи с повышением какого-либо из его компонентов. Поскольку спрос выше предложения, а последнее не может расти в силу того, что достигло своего максимального предела, производители поднимают цены. Таким образом, рост спроса приведет к росту общего уровня цен и, следовательно, к развитию инфляции.

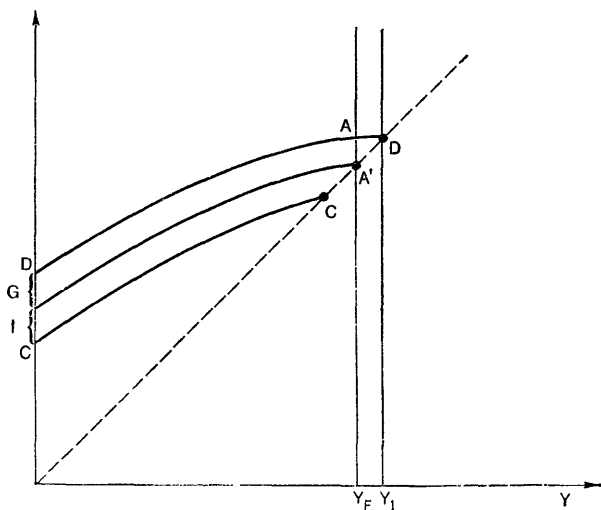
Если бы денежный доход различных экономических субъектов оставался постоянным, рост уровня цен вызвал бы сокращение реальных доходов и, следовательно, спроса на товары. Разница между спросом и предложением имела бы тенденцию к постепенному сокращению из-за роста цен, в результате чего инфляционное давление постепенно устранялось. В действительности же, когда растут цены, в той же пропорции растут и денежные доходы, поскольку продажа данного количества товаров по более высоким ценам дает более высокую выручку. Реальные доходы, таким образом, остаются неизменными и сокращения избыточного спроса на рынке товаров не происходит. Уровень цен продолжает расти.

Кейнсианская теория «инфляционного разрыва» может быть проиллюстрирована на рис. 140, смысл которого достаточно ясен.

При данной функции совокупного спроса  $DD$  уровень дохода, который гарантировал бы равновесие между спросом и предложением на товары, находится в точке  $Y_1$ . Доход, однако, не может достичь этой величины, поскольку он превышает тот его уровень  $Y_F$ , который обусловлен полной занятостью. Последний, очевидно, является максимально возможным для данной экономической системы. По этой причине в условиях

полной занятости имеет место «избыток спроса» на товары, или «инфляционный разрыв», равный  $AA'$ , который существует до тех пор, пока кривая общего спроса не понизится в достаточной степени.

Заметим, кстати, что из графика со всей очевидностью видна необоснованность доводов тех, кто объясняет «превышение спроса» тем или иным компонентом совокупного спроса и говорит об инфляции государственных расходов, инфляции капиталовложений



Р и с. 140

и т. д. В действительности же, превышение совокупным спросом дохода в условиях полной занятости объясняется не тем или иным его компонентом, а теми отношениями, которые складываются между этими компонентами. Поэтому утверждение о том, что государственные расходы, или частные капиталовложения, или частное потребление являются чрезмерными, скорее плод рассуждений, чем констатация факта.

Выше мы заметили, что если бы реальный доход экономических субъектов сокращался путем повышения цен, то инфляция стремилась бы к затуханию, и, напротив, если реальный доход не изменяется, то «инфляционный разрыв» не устраняется путем повышения

уровня цен и последние имеют тенденцию к бесконечному росту. Хотя, конечно, подобное утверждение не точно, ибо спрос на товары широкого потребления (и, следовательно, общий спрос) зависит не только от уровня национального дохода, но и от его распределения между различными категориями потребителей. Если по мере развития инфляции происходит перераспределение дохода в пользу тех категорий, которые проявляют меньшую предельную склонность к расходованию, то общий спрос на товары постепенно сократится и рано или поздно «инфляционный разрыв» исчезнет, даже если реальный доход остается постоянным. На первый взгляд инфляция приводит к такому перераспределению дохода, поскольку повышение цен ведет к росту прибылей и, следовательно, росту доходов тех категорий потребителей, которые проявляют меньшую предельную склонность к потреблению. Однако повышение цен обязательно приводит к росту прибылей только тогда, когда денежные издержки производства, а точнее — денежные издержки на оплату труда (цена труда) остаются постоянными. В действительности же, заработная плата отнюдь не остается неизменной в процессе развития инфляции, она имеет тенденцию к увеличению, поскольку параллельно с избытком спроса на рынке товаров имеет место избыток спроса на рынке труда. На самом деле предприниматели, находясь в исключительно благоприятном положении с точки зрения продаж и прибылей, стремятся увеличить, насколько это возможно, свое производство и поэтому нуждаются в дополнительной рабочей силе. А поскольку все трудоспособные уже заняты, то рост спроса со стороны предпринимателей приводит к избытку спроса на труд над уровнем полной занятости. При этих обстоятельствах весьма вероятно, что профсоюзы, рыночные позиции которых усиливаются в связи с отсутствием безработицы, потребуют повышения заработной платы, которое предприниматели, со своей стороны, готовы предоставить, поскольку они переживают период высоких прибылей и хотят избежать падения производства из-за забастовок. Но даже если бы трудящиеся не потребовали повышения заработной платы, она все равно была бы увеличена самими предпринимателями. Последние, не сумев привлечь нужное количество рабо-

чих на условиях прежней заработной платы, вынуждены будут предложить более высокую заработную плату тем рабочим, которые уже заняты на других предприятиях, с тем чтобы побудить их перейти на новое рабочее место.

В конечном счете совершенно невозможно сказать заранее, приведет ли процесс инфляции к перераспределению дохода в пользу категорий, обладающих меньшей склонностью к потреблению, поскольку в ходе инфляции растут и цены, и заработная плата. И, следовательно, невозможно предсказать, поведет ли инфляция на основе роста спроса к собственному исчезновению или же она будет развиваться бесконечно.

### **Инфляция на основе роста денежных издержек производства**

Избыток спроса по сравнению с доходом в условиях полной занятости долгое время считался единственно возможной причиной инфляции, вплоть до того, что термины «инфляция» и «избыток спроса» часто считались синонимами. Однако в период 1955—1958 гг. экономика Соединенных Штатов испытала определенную степень инфляции, хотя и не находилась в состоянии полной занятости. Точнее, уровень цен возрастал на 3% в год, в то время как безработица сохранялась на уровне не ниже 4% от совокупной рабочей силы.

В этих условиях многие экономисты стали утверждать, что кейнсианская теория инфляции не способна объяснить одновременное наличие инфляции и безработицы, и выдвинули новую теоретическую гипотезу. Критики теории инфляции спроса считали основным фактором установление олигополистическими предприятиями и профсоюзами цен и заработной платы. Это означает, что цены и заработная плата могут повышаться по инициативе предприятия или профсоюзов при отсутствии избыточного спроса и, следовательно, даже при наличии безработицы. Инициатива может быть проявлена в одинаковой мере предприятиями и профсоюзами, но в любом случае в движение приводится механизм инфляции, охватывающий как зарплату, так и цены. Действительно, если олигополистические

предприятия повышают цены, чтобы повысить норму прибыли, то трудящиеся требуют повышения зарплаты, чтобы сохранить реальную покупательную способность своих доходов. Рост зарплаты в свою очередь отражается на издержках производства и вызывает дальнейший рост цен. В этих условиях трудящиеся вступают в борьбу за то, чтобы сохранить денежные доходы на уровне стоимости жизни, вызывая дальнейший рост издержек и т. д.

С другой стороны, если «первый ход» делается профсоюзами, которым удастся добиться повышения заработной платы, причем повышения производительности труда не происходит, фирма стоит перед выбором: а) повысить цены, чтобы переложить на потребителей рост денежных издержек на оплату труда; б) сократить производство до уровня, выгодного при новом соотношении издержек производства. Если предприниматели выбирают первый способ, то уровень цен повышается и трудящиеся, чтобы сохранить только что завоеванную зарплату, потребуют нового ее повышения, что снова повышает издержки производства, и т. д. Если же предприниматели сокращают производство, то в экономической системе нарушается равновесие между спросом и предложением товаров, поскольку предложение сокращается, а спрос остается неизменным или же растет вследствие повышения зарплаты. Вслед за этим растут цены, повышая стоимость жизни. И в этом случае профсоюзы начинают борьбу в защиту покупательной способности заработной платы, так что приходит в движение привычная спираль зарплата — цены.

Даже из такого краткого изложения видно, что в инфляции на основе издержек прекрасно прослеживается параллелизм между позициями предпринимателей и трудящихся: «первый ход» может быть сделан и теми, и другими; механизм инфляции развивается вследствие того, что обе группы стремятся сохранить свою долю в распределении реального дохода. Однако в дискуссии вокруг инфляции на основе издержек многие экономисты ограничились обсуждением инфляции «зарботной платы» или вызванной «ростом заработной платы», как будто только трудящиеся несут ответственность за этот тип инфляции. Это в значительной мере объясняется тем фактом, что проблема распределения дохода на прибыль

и заработную плату затрагивает один из центральных узлов капиталистической экономической системы и имеет такое значение для выбора экономической политики, что очень редко теоретический анализ отделяется от категорий политического и идеологического значения.

### **Изменение производительности и вознаграждение факторов производства**

Особенно интересен вид инфляции на основе издержек, возникающей при распределении плодов технического прогресса путем установления *администрируемых цен*.

В системе совершенной конкуренции рост производительности (количества продукции, произведенной за час труда) вызывает снижение цен на товары, производство которых стало более дешевым, и технический прогресс не только не ставит проблем инфляционного характера, но, напротив, ведет к понижению уровня цен. В современных же экономических системах снижение цен в связи с ростом производительности — явление скорее необычное и, во всяком случае, никогда не поглощающее всего роста производительности. Распределение плодов технического прогресса происходит, как правило, путем повышения доходов производственных факторов отрасли или фирмы, где происходит рост производительности труда.

Если избыточное вознаграждение производственных факторов не превышает роста производства, вызванного техническим прогрессом, то при установлении уровня цен не возникает никакой проблемы. Но если «претензии» факторов производства, вместе взятые, выше роста производительности, то нельзя одновременно добиться стабильности цен и удовлетворения всех запросов. Пусть, например, на некоем предприятии производительность труда возросла на 4%, а профсоюзы требуют (и в состоянии добиться) повышения зарплаты на 5%. В этой ситуации предприниматель стоит перед выбором: если он намерен сохранить неизменный уровень цен, то он должен согласиться на повышение прибыли менее чем на 4% и, таким образом, на сокращение доли прибыли; если же он намерен сохранить неизменной долю прибыли,

то он обязательно должен повысить продажную цену. Но может быть и так, что фирма, в которой производительность труда увеличилась на 4%, повысит зарплату лишь на 3%, поскольку предприниматель намерен увеличить собственную долю прибыли. Если профсоюз согласится с позицией предпринимателя, то никакого роста цен не будет, произойдет лишь перераспределение продукта в пользу прибыли. Если же профсоюз будет бороться за повышение зарплаты, соответствующее росту производительности труда, за сохранение неизменным соотношения между прибылью и зарплатой, то одновременное удовлетворение требований трудящихся и предпринимателей обязательно приведет к росту цен.

Итак, во всех случаях, когда требования производственных факторов превышают рост производства, обусловленный изменением производительности труда, уровень цен повышается, что приводит в движение спираль зарплата — цены: профсоюзы реагируют на повышение цен с тем, чтобы сохранить покупательную способность трудящихся; и требуют повышения зарплаты в «компенсационном» порядке. Но рост заработной платы повышает издержки производства, следовательно — цены и т. д.

На основе предыдущих рассуждений может сложиться впечатление, что в случае, когда сумма претензий производственных факторов превышает рост производительности, ответственность за инфляцию должен якобы нести тот из них, который «потребовал» увеличения вознаграждения, превышающего рост производительности. В таком случае правильным было бы требование о повышении выплат в соответствии с ростом производительности. Это впечатление, однако, обманчиво, поскольку повышение вознаграждений всем факторам производства на уровне роста производительности сохранило бы неизменным распределение, хотя нет никакой объективной причины, по которой существующее распределение дохода в какой-то определенный момент должно считаться оптимальным. Напротив, вполне возможно, что тот или иной экономический агент процесса производства выступит с требованием перераспределения дохода в свою пользу, добываясь вознаграждения, превышающего рост производительности. Если другие категории



не окажут сопротивления попытке перераспределения дохода, то оно произойдет, не дав толчка процессу инфляции. Если же другие категории выступают против этой попытки, то цены товаров обязательно возрастут.

Кто же ответствен за этот инфляционный толчок: категория, намеревающаяся изменить существующее распределение дохода, или же другие категории, стремящиеся оставить его без изменений? Ответ на вопрос не может основываться на объективно существующем положении вещей; его можно решить лишь исходя из большей или меньшей целесообразности сохранения существующего распределения дохода. Точнее, если считать, что существующее распределение дохода должно сохраниться, то ответственность за инфляцию возлагается на тот фактор производства, который потребовал повышения вознаграждения, превышающего рост производительности; если же, наоборот, считать, что было целесообразно изменить распределение дохода в пользу той категории, которая проявила инициативу, то ответственность за инфляцию автоматически возлагается на те категории, которые выступают против изменения.

Распределение плодов технического прогресса ставит также другие проблемы и порождает другие причины инфляции в связи с тем, что технический прогресс и рост производительности не охватывают равномерно все отрасли и все фирмы; существуют отрасли и фирмы и с очень высоким темпом роста производительности труда, и с очень низким. Если бы факторы производства в различных отраслях и фирмах добились повышения выплат в соответствии с ростом производительности, это привело бы к углублению различий между соответствующими вознаграждениями в различных отраслях и фирмах. Профсоюзы, как правило, не соглашались на это и стремятся к тому, чтобы трудящиеся менее прогрессивных отраслей добивались такого же повышения зарплаты, как и трудящиеся ключевых отраслей. В той мере, в какой предприниматели удовлетворяют требования трудящихся, они сталкиваются с ростом цены производства, превышающим темпы роста производительности, и это служит для них стимулом повышения цен. Это дает толчок процессу инфляции. Но и здесь возлагать ответственность за инфляцию на поведение той или иной

категории трудящихся или предпринимателей можно лишь на основе явного или подразумеваемого предположения о справедливости и целесообразности той или иной формы распределения дохода.

### Инфляция на основе изменений отраслевой структуры спроса

Теория инфляции, в определенном смысле промежуточная между теорией инфляции спроса и теорией инфляции издержек, была выдвинута американским экономистом Ч. Л. Шульце. По его мнению, инфляционный процесс очень часто вызывается не общим превышением спроса над предложением и не «самостоятельным» повышением зарплаты и цен, а изменением отраслевой структуры спроса, при условии, что цены и заработная плата не понижаются. Действительно, в растущей экономической системе происходят постоянные перемещения спроса из одной отрасли в другую как в силу появления новых товаров, так и в результате внедрения передовой технологии на производстве. Если бы цены и зарплата отражали колебания спроса, то эти изменения в формировании общего спроса никак не повлияли бы на абсолютный уровень цен, а вызвали бы только относительное их изменение; цены поднялись бы в отраслях, где спрос превышает предложение, и сократились бы там, где спрос недостаточен. На самом же деле в развитой капиталистической экономике цены, как правило, не подвержены колебаниям в тех отраслях, где спрос недостаточен. Поэтому перемещение спроса из одной отрасли в другую вызывает рост цен в тех отраслях, в которых спрос увеличился, не вызывая снижения цен в тех отраслях, где спрос сократился. Результатом этого является постоянное повышение общего уровня цен.

Это явление можно представить графически. На рис. 141 отражено рыночное положение двух отраслей производства.

Допустим, что общий спрос остается неизменным, но происходит перемещение спроса в отрасль 1. Кривая спроса на этом рынке смещается вправо, с  $D_1$  на  $D'_1$ , в то время как на втором графике происходит смещение

влево кривой спроса, с  $D_2$  на  $D'_2$ . Если цены подвержены колебаниям на обоих рынках, то на первом рынке произойдет повышение цены с  $P_1$  до  $P'_1$ , а на втором — снижение цены с  $P_2$  до  $P'_2$  таким образом, чтобы в общем уровень цен остался практически неизменным. Если же цены не понижаются, то повышению цен на первом рынке не соответствует понижение на втором и общий уровень цен повышается.

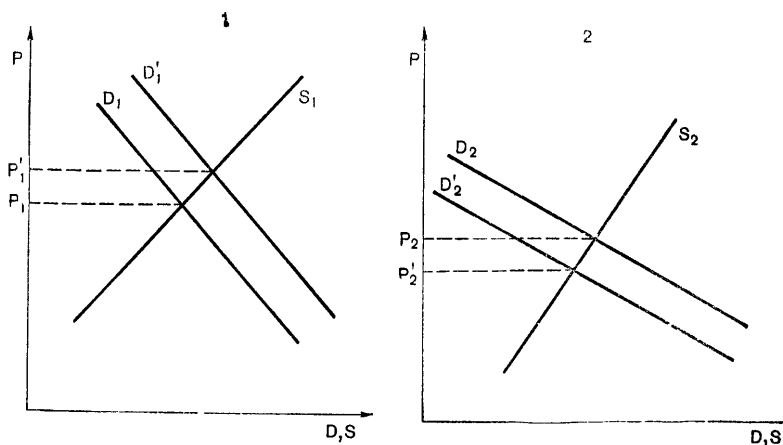


Рис. 141

В начале параграфа мы указали, что *отраслевую инфляцию* Шульце можно рассматривать как теорию, стоящую между теорией инфляции спроса и инфляции издержек. Действительно, она связана с инфляцией на основе роста спроса тем обстоятельством, что рост цен вызывается «избыточным спросом» в ряде отраслей; она связана и с инфляцией на основе роста издержек тем обстоятельством, что в тех отраслях, где наблюдается недостаток спроса, цены не сокращаются, поскольку цены и зарплата устанавливаются олигополистическими предприятиями и профсоюзами.

Однако в теории отраслевой инфляции отсутствуют элементы, характеризующие две предыдущие теории, а именно: общее превышение спроса над предложением при условии полной занятости и рост цен или

заработной платы, вызванный «инициативой» предпринимателей или профсоюзов.

Изменения в формировании спроса могут вызвать дополнительную инфляцию при определенном направлении воздействия на заработную плату. Действительно, профсоюзы в быстро растущих отраслях перед лицом роста прибылей предпринимателей потребуют повышения зарплаты, которое позволит трудящимся участвовать в распределении результатов, вытекающих из изменения цен. Предприниматели, со своей стороны, находясь в условиях чрезвычайно благоприятной конъюнктуры и стремясь избежать потерь в результате прекращения работы и производства в случае забастовки, не будут, по всей вероятности, очень сопротивляться требованиям трудящихся; поэтому зарплата трудящихся, занятых в расширяющихся отраслях, повысится.

Но трудящиеся других отраслей, не желая испытывать относительное ухудшение зарплаты, будут оказывать давление на предпринимателей, чтобы добиться повышения выплат, аналогичного тому, которого добились трудящиеся в отраслях с возросшим спросом. В той мере, в какой предприниматели менее динамичных отраслей пойдут навстречу требованиям трудящихся, у них возрастут издержки производства, что вынудит их или повысить цены, или сократить производство. В обоих случаях приводится в движение механизм инфляции, описанный в предыдущем параграфе.

По нашему мнению, однако, второй инфляционный толчок, вызванный изменениями в структуре спроса, совпадает не с отраслевой инфляцией в узком смысле, а, скорее, с инфляцией на основе издержек и совершенно аналогичен тому типу инфляции, который был описан в последней части предыдущего параграфа.

**Возможные различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек и теория «ценовой накладки»**

Различие между инфляцией спроса и инфляцией издержек стояло в центре широкой дискуссии как в теоретическом, так и в эмпирическом плане.

Многие ученые отмечали, что с точки зрения теории даже в институциональной системе, характеризующейся

«администрируемыми ценами», олигополистические предприятия и профсоюзы не в состоянии добиться повышения зарплаты и прибылей без того, чтобы не произошло изменений в условиях рынка, в котором они действуют, и, в частности, изменений спроса.

Действительно, рыночные позиции профсоюзов, олигополистических предприятий, а следовательно, их возможности повышать зарплату и прибыли увеличиваются и сокращаются при росте и сокращении спроса на труд и на товары соответственно. Но это означает, что если профсоюзы могут добиться повышения зарплаты, а предприниматели — повышения прибылей только в условиях растущего спроса, то различие между инфляцией спроса и инфляцией издержек не имеет никакого смысла и инфляция возникает в любом случае в результате «избыточного спроса».

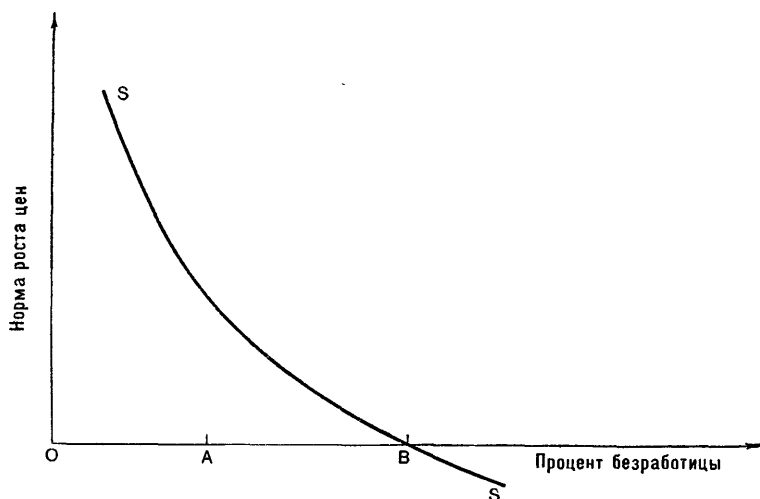
На это сторонники различия между двумя видами инфляции отвечают, что, несмотря на зависимость рыночных позиций профсоюзов и предпринимателей от спроса, они тем не менее подвержены влиянию и других факторов; к тому же повышение зарплаты и цен в условиях неполной занятости никак нельзя объяснить в понятиях «избыточного спроса».

В дальнейшем дискуссия развернулась вокруг определения полной занятости. Чтобы подчеркнуть значение этого определения с точки зрения различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек, обратимся к графику на рис. 142, на котором кривая  $SS$  выражает соотношение между темпом роста цен и процентом безработицы.

Итак, если положение на рынке, при котором цены не повышаются и не сокращаются, т. е. положение в точке  $B$ , мы определим как полную занятость, то утверждение, что инфляция обязательно связана с чрезмерным спросом на товары и на труд, превышающим уровень полной занятости, будет тавтологией. С другой стороны, если мы перенесем уровень полной занятости, например, в точку  $A$ , то инфляцию в точках, лежащих между  $A$  и  $B$ , нельзя назвать инфляцией на основе избыточного спроса, поскольку спрос на товары ниже уровня полной занятости, а можно назвать лишь инфляцией на основе роста издержек. В этом плане сторонники и критики различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек

расходятся, скорее, по соображениям экономической политики, чем теории, по-разному определяя полную занятость.

Попытки определить значение каждой из указанных причин инфляции на основе эмпирических данных также не увенчались успехом, прежде всего из-за невозможности четкого их разграничения. Ни временное превышение ростом цен роста зарплаты, ни противоположное явление не могут быть истолкованы однозначно. Так, если



Р и с. 142

предположить, что рост цен предшествовал росту зарплаты, вполне возможно, что рост уровня цен был предопределен «превышением спроса», однако не исключено, что причину подобного роста следует искать в росте нормы прибыли или даже в ожидании будущего роста зарплаты. Аналогично, рост заработной платы, который предшествует росту цен, может натолкнуть на мысль, что либо зарплата повысилась «автоматически», либо она была повышена для того, чтобы компенсировать уже произошедшее или предполагаемое повышение уровня цен.

Попытка разграничить причины инфляции в зависимости от того, происходит ли рост цен в условиях полной или неполной занятости, также, очевидно, не может увенчаться успехом.

Американский экономист Г. Эккли, столкнувшись с серьезными трудностями теоретического и практического порядка при попытке провести различие между инфляцией спроса и инфляцией издержек, предложил новый подход к теории инфляции. Этот подход заключается главным образом в том, чтобы, отвлекаясь от фактора, вызывающего первоначальный рост цен, анализировать сам механизм возобновления и поддержания их роста.

В современных экономических системах, замечает Эккли, олигополистические предприятия и профсоюзы определяют цены и зарплату не на основе рыночного спроса, а следуют методу «ценовой накладки» («mark-up»). Точнее, предприятия устанавливают цены, добавляя определенный процент («mark-up») на переменные издержки, которые представляют собой прежде всего издержки на оплату труда, а профсоюзы определяют требование к уровню зарплаты, добавляя определенный процент к стоимости жизни. Таким образом, если в определенном положении равновесия по какой-либо причине происходит повышение цен, то профсоюзы повышают требования к уровню зарплаты с тем, чтобы сохранить эту надбавку; повышение зарплаты в свою очередь вызывает рост цен со стороны предпринимателей, которые намерены сохранить собственные прибыли. За повышением цен последует дальнейшее повышение зарплаты и, следовательно, новое повышение цен.

В конечном счете, каждый раз, когда повышается уровень цен, разворачивается спираль цены — зарплата, преобразующая первоначальный рост цен в настоящий процесс инфляции, который имеет тенденцию к ослаблению или усилению в зависимости от размеров «ценовой накладки», начисляемой фирмами и профсоюзами.

Может показаться, что в теории «ценовой накладки» спрос не имеет никакого значения для развития процесса инфляции. В действительности же Эккли утверждает, что процент накладки, из которого исходят предприниматели и профсоюзы, отнюдь не постоянен и изменяется в зависимости от относительных условий спроса и предложения. В частности, «ценовая накладка», из которой исходят предприниматели, повышается, когда спрос превышает предложение, и понижается, когда предложение превышает спрос; «ценовые накладки» профсоюзов

повышаются и понижаются в зависимости от сокращения или увеличения уровня безработицы.

Таким образом, теория «ценовой накидки» объясняет инфляционную спираль, учитывая как элементы, относящиеся к издержкам, так и элементы, относящиеся к спросу.

## Деньги и инфляция

Все рассмотренные теории инфляции полностью абстрагируются от учета денежной сферы экономики, как будто процесс инфляции может развиваться, не наталкиваясь на границы, определяемые переменными денежного обращения. В действительности, поскольку с ростом цен растет, в общем, и денежный доход, и, следовательно, спрос на деньги для сделок, процесс инфляции не может развиваться, если не происходит роста предложения денег, или, при постоянстве предложения, сокращения спроса на них в целях, отличных от целей сделок. Без этого предположения очевидно, что рост спроса на деньги для сделок вызывает рост учетной ставки и, следовательно, сокращение спроса на товары, что рано или поздно прерывает спираль инфляции. Вполне очевидно также, что сокращение спроса на товары способно остановить инфляцию спроса; но даже если причиной инфляции явился рост издержек, сокращение спроса устраняет эту причину, поскольку оно ослабляет непосредственно рыночные позиции олигополистических предприятий и, косвенным образом, создавая безработицу, рыночные позиции профсоюзов. Следовательно, с этой точки зрения теории инфляции, изложенные в предыдущих параграфах, неполны, поскольку описанные в них механизмы вызывают процесс инфляции только в том случае, если существуют необходимые для развития этого процесса условия денежного рынка.

Иными словами, теории инфляции спроса, издержек, изменений отраслевой структуры спроса и «ценовой накидки» правомерны только, если мы допускаем, что спрос на деньги не для сделок постоянно сокращается в течение инфляционного процесса, или же что кредитно-денежные институты обеспечивают достаточное количество денег для финансирования постоянно растущего денежного дохода.



Но рассуждения о значении денег в теории инфляции не исчерпываются определением условий денежного рынка, которые позволяют развиваться инфляционному процессу. Действительно, по мнению ученых, представляющих неоклассическую (или Чикагскую) школу, инфляция и ее темпы непосредственно связаны с изменениями предложения денег. Как мы видели в гл. VIII, экономисты, принадлежащие к этой школе, считают, что

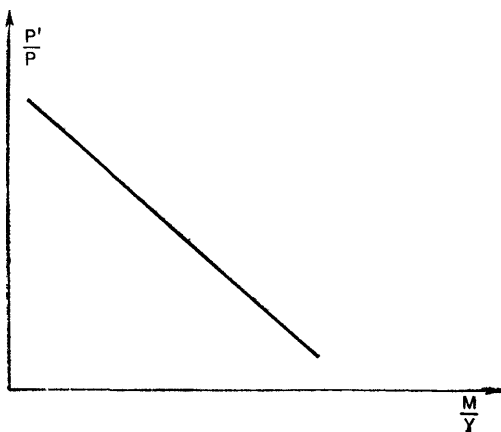


Рис. 143

существует постоянная функция спроса на деньги в реальном выражении, в соответствии с которой, если количество денег в обращении (предложение денег) превышает сумму денег, которую экономические субъекты намерены держать у себя, они расходуют «излишние» деньги, содействуя росту денежного дохода и, следовательно, росту реального дохода и/или цен. Инфляция, по мнению этих экономистов, воздействует на реальный денежный спрос, вызывает его сокращение, поскольку рост уровня цен представляет собой издержки для владельца денег.

Соотношение между реальным спросом на деньги или же соотношение между спросом на деньги, доходом и уровнем инфляции может быть изображено с помощью графика (рис. 143), из которого вытекает со всей очевидностью, что чем выше уровень инфляции, тем ниже реальный спрос на деньги.

Когда инфляционный процесс стабилизируется, темп роста номинального запаса денег определяет темпы развития инфляции. Другими словами, люди, ожидая, что инфляция будет развиваться определенным темпом, стремятся поддерживать свои запасы «денежных остатков» в реальном выражении путем накопления денег такими же темпами, какими развивается инфляция.

Однако в первоначальной фазе инфляционного процесса и в непосредственно следующий за ней период темпы развития инфляции, скорее всего, отличаются от темпов роста количества денег. Точнее говоря, в первоначальный период люди сохраняют определенную веру в стабильность уровня цен и поэтому темпы развития инфляции ниже темпов роста количества денег. В последующий период наблюдается прямо противоположное явление, т. е. темпы инфляции превышают темпы роста предложения денег, поскольку экономические субъекты, все более убеждаясь в развитии инфляционного процесса, сокращают спрос на деньги в реальном выражении.

Правомерность «количественной», или «денежной», теории инфляции по сравнению с другими теориями не может быть подтверждена чисто теоретическим путем, точно так же, как нельзя заранее отдать предпочтение соотношению «деньги — доход» или «расход — доход» при разработке теории образования дохода. Альтернативы могут быть подтверждены или отвергнуты только эмпирическим путем.

В частности, что касается количественной проверки «денежной» теории инфляции, то все проведенные до настоящего времени исследования, хотя и дали ряд благоприятных для нее результатов, не могут считаться решающими.

### **Кривая Филлипса**

Одним из наиболее интересных вкладов, внесенных за последние два десятилетия в теорию инфляции, является, несомненно, анализ соотношения между уровнем изменения денежной зарплаты и процентом безработицы, проведенный английским экономистом Филлипсом. Кривая, характеризующая это соотношение, названа его именем.

Филлипс исходил из довольно простой теоретической гипотезы, из того принципа, что, когда спрос на товар или на услугу превышает предложение, цена товара или услуги растет, причем темп роста тем больше, чем больше превышение спроса; и, наоборот, когда спрос на товар или на услугу ниже предложения, цена падает, и темп падения тем больше, чем больше недостаточность спроса.

С точки зрения рынка труда этот принцип означает, что, когда спрос на труд растет и безработных мало, отдельные предприниматели повышают заработную плату еще быстрее, с тем чтобы переманить рабочую силу, наиболее соответствующую данному производству, из других фирм. Что касается невысокого спроса, то вышеуказанный общий принцип не может быть применен полностью. В этих условиях трудящиеся будут вынуждены предлагать свои производственные услуги за денежную зарплату, которая может быть ниже рыночной; по этой причине можно предположить, что в условиях низкого спроса на труд зарплата будет падать, но, скорее всего, медленно.

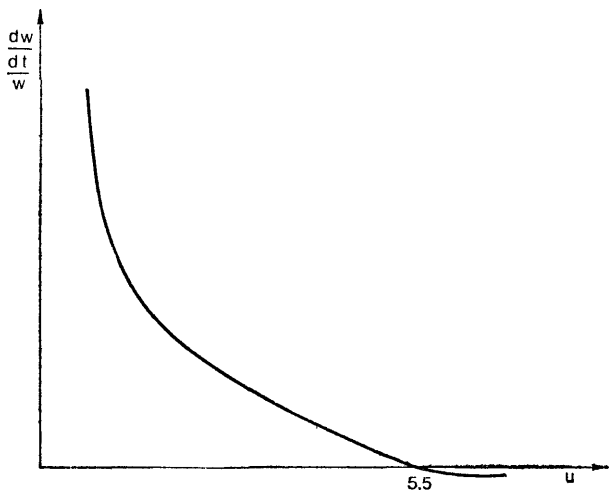
Английский экономист попытался проверить действительность выдвинутой им теоретической гипотезы в условиях Великобритании. Результаты, к которым он пришел, могут быть выражены с помощью кривой, изображенной на рис. 144, которая и является кривой Филлипса.

На оси абсцисс откладывается процент безработицы и на оси ординат ежегодный уровень изменения денежной зарплаты. Из графика следует, что, когда безработица равна 5,5% рабочей силы, денежная заработная плата остается неизменной, если же безработица сокращается, то зарплата повышается, и если безработица повышается, то зарплата понижается. Заметим, однако, что изменения уровня денежной зарплаты при уровне безработицы ниже 5,5% значительно отличаются от соответствующих изменений при уровне, превышающем это значение. В первом случае незначительный рост уровня безработицы ведет к большим изменениям в темпах роста денежной зарплаты, в то время как во втором случае изменения темпов роста заработной платы весьма малы.

В конечном счете статистические исследования, проведенные Филлипсом по Великобритании, широко подтвердили исходную теоретическую гипотезу, и кривая

Филлипса стала общепризнанным инструментом экономического анализа. При этом считалось весьма вероятным, что и в других капиталистических странах существуют такие же соотношения между изменениями денежной зарплаты и уровнем безработицы, какие были выведены для Великобритании.

С первого взгляда может показаться, что кривая Филлипса не имеет непосредственного значения для анализа инфляции, поскольку в ней не отражен уровень



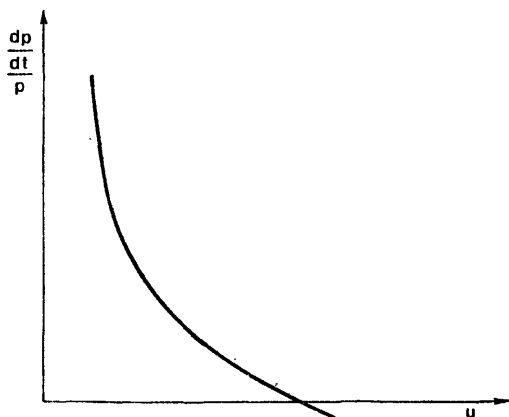
Р и с. 144

цен. Однако, если мы допустим, что существует одинаковое соотношение между темпами изменений зарплаты и цен, то мы можем преобразовать соотношение между безработицей и темпами изменения денежной заработной платы в соотношение между безработицей и темпами изменения уровня цен.

Если, например, мы допустим, что степень изменения цен является результатом различия между темпами изменения зарплаты и ростом производительности труда, и допустим, что темп роста последней равен 2% в год, то мы получим кривую на рис. 145, которая как раз и характеризует соотношение между уровнем безработицы и темпами роста цен, или степенью развития инфляции.

Заметим, что кривая на рис. 145 в точности отражает

соотношение между уровнем безработицы и степенью развития инфляции в Великобритании по Филлипсу, поскольку английский экономист предположил, что темп роста производительности труда в этой стране равен примерно 2%. Из графика следует, что в Великобритании стабильность уровня цен может быть сохранена в том случае, если уровень безработных не ниже 2,5% в год; если же безработица сократится до 2%, то цены повысятся на 1%; если безработица сократится до 1,5%, то рост цен составит немногим менее 2,5%.



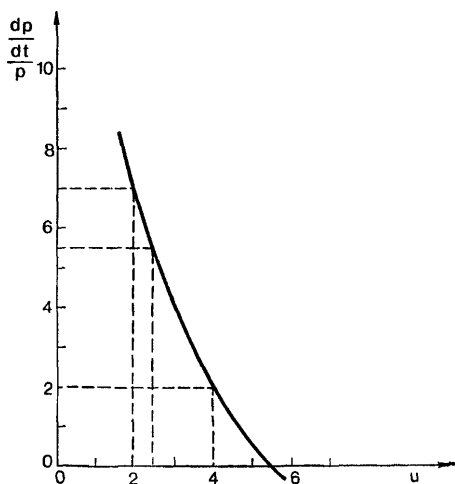
Р и с. 145

Как мы уже отмечали, вполне вероятно, что во всех развитых капиталистических странах существует связь между уровнем безработицы и темпами изменений денежной зарплаты и цен, аналогичная той, о которой говорится у Филлипса. Не следует, однако, думать, что количественные стороны этой связи могут быть общими, ведь они зависят от особенностей отдельных экономических систем. Что касается, например, Соединенных Штатов, то Самуэльсон и Солоу построили кривую, представленную на рис. 146.

Эта кривая характеризует результаты, значительно отличающиеся от тех, которые следуют из кривой Филлипса для Великобритании. Стабильность цен достигается лишь в том случае, когда уровень безработицы не ниже 5,5%, в то время как при уровне безработицы

в 2,5%, который в Великобритании гарантировал бы стабильность цен, в Соединенных Штатах наблюдается инфляция с темпом роста в 5,5%.

Причины столь значительной разницы между британской и американской экономическими системами в интересующем нас аспекте еще не изучены глубоко. Гипотетически мы можем лишь указать на различную мобильность труда и на существование в Соединенных Штатах и отсутствие в Великобритании значительной



Р и с. 146

структурной безработицы как на основные причины этого существенного различия.

В заключение скажем, что кривая Филлипса не представляет собой теории инфляции, но обладает тем достоинством, что она дает количественное выражение соотношению между уровнем инфляции и уровнем безработицы, т. е. дает довольно прочную основу для выбора, который должны осуществлять органы экономической политики. В последнем параграфе мы увидим, насколько важна кривая Филлипса с точки зрения выбора экономической политики.

Инфляция вызывает целый ряд экономических последствий, которые затрагивают главным образом распределение дохода и богатства, экономический рост и платежный баланс.

До недавнего времени бытовало общее мнение, будто бы инфляция, даже умеренная, оказывает устойчиво регрессивное влияние на распределение дохода и, в частности, повышает долю прибылей и сокращает долю заработной платы. Эта точка зрения основывалась главным образом на том соображении, что в то время, как прибыли растут автоматически с ростом уровня цен, другие доходы либо не увеличиваются вообще, либо увеличиваются лишь с более или менее значительным запозданием. Самые недавние исследования в этой области, однако, показали, что и те субъекты, которые несут потери, и те, которые получают преимущества в ходе инфляционного процесса, широко представлены в различных классах, участвующих в распределении дохода, поэтому результаты воздействия инфляции на распределение дохода между различными классами имеют тенденцию к взаимной компенсации, и заработная плата не всегда уступает прибылям в борьбе против инфляции.

В любом случае существуют категории получателей дохода, которые, несомненно, испытывают на себе последствия инфляционного процесса, поскольку они не обладают достаточной мощью и политической силой при заключении договоров, для того чтобы восполнить в денежном доходе то, что они теряют в результате повышения цен. Речь идет, например, о тех, кто зависит от выплат по социальному страхованию, о пенсионерах, о тех, кто находится на общественном иждивении.

Что касается получателей процентов, то статистически доказано, что в общем они несут потери в ходе развития инфляционного процесса. Правда, следует отметить, что не все получатели процентов несут убытки по мере роста цен. Так, если договор о займе, с которого взимается процент, был заключен уже в ходе инфляционного процесса, то мы вправе думать, что степень инфляции была учтена при определении учетной ставки.

Инфляция воздействует также на распределение богатства, поскольку денежное выражение различных форм богатства изменяется не обязательно такими же темпами, какими развивается инфляционный процесс. В этом плане прежде всего следует отметить держателей денежной ликвидности, которые несут потери вследствие того, что реальная ценность денег постоянно сокращается в связи с ростом уровня цен.

По той же причине кредиторы несут потери в пользу дебиторов. Однако, чтобы дать оценку совокупным потерям кредиторов по мере развития инфляционного процесса, необходимо уточнить, было ли предусмотрено сокращение реальной ценности кредита в момент подписания договора — собственно, здесь речь идет о том же, о чем мы говорили по поводу получателей процентов.

Что касается обладателей тех видов богатства, цены на которые растут в ходе инфляции, то здесь необходимо конкретно рассмотреть, как изменялись цены на определенные блага (дома, земли, автомобили, акции и т. д.): повышались ли они медленнее или быстрее общего темпа развития инфляции. Совершенно очевидно, что владелец товара, цена которого возросла в меньшей степени, чем общий уровень цен, несет убытки, а владелец товара, цена которого возросла быстрее общего уровня цен, получит прибыль.

Объектом дискуссии остается и проблема воздействия инфляции на экономический рост, поскольку некоторые экономисты считают, что слабая инфляция способствует экономическому развитию, в то время как другие утверждают, что процесс инфляции вреден или по крайней мере не имеет значения для экономического роста.

Первые основывают свою точку зрения на следующих аргументах:

1) инфляция вызывает перераспределение дохода в пользу более богатых классов и предприятий, способствуя, таким образом, росту сбережений;

2) постоянный рост цен сообщает оптимизм прогнозам предпринимателей в отношении прибылей, побуждая их поддерживать темп инвестиций на высоком уровне.



Противники тезиса, согласно которому слабая инфляция содействует экономическому росту, оспаривают правомерность этих аргументов. Они отмечают, во-первых, что, как только вкладчики почувствуют приближение инфляции, они начнут сокращать сбережения и расширять потребление, и, во-вторых, что процесс инфляции вызывает неуверенность в будущем и тормозит программы капиталовложений. Поэтому инфляция не только не может ускорять экономическое развитие, но, напротив, замедляет его.

Статистические данные непосредственно не свидетельствуют в пользу того или иного тезиса, однако можно полагать, что уровень инфляции, не превышающий 6%, содействует некоторому ускорению экономического роста.

Рассмотрим, наконец, воздействие инфляции на платежный баланс в условиях существования международной валютной системы, основанной на твердых обменных курсах. Если в какой-то стране происходит постоянный рост уровня цен, в то время как в других странах, с которыми она торгует, цены стабильны или же повышаются медленнее, то в этой стране увеличится импорт и сократится экспорт товаров (мы уже отмечали это в главе, посвященной международной торговле). Предположив, что вначале платежный баланс этой страны был нейтральным и что баланс невидимых платежей остается неизменным в ходе развития инфляционного процесса, мы обнаруживаем, что инфляция вызывает появление дефицита в платежном балансе. И в той мере, в какой развивается инфляционный процесс, платежный баланс сводится с дефицитом.

Этот факт является очень важным, поскольку никакая страна не может на протяжении длительного времени сводить платежный баланс с дефицитом. Действительно, страна с дефицитом платежного баланса должна покрывать сальдо своих расчетов с заграницей, прибегая к золото-валютным резервам, которые применяются при международных расчетах. Понятно, однако, что любая страна располагает ограниченным количеством этих резервов. Рано или поздно страна исчерпает свои запасы «международной» валюты и станет практически неплатежеспособной.

Основных причин, по которым власти, осуществляющие экономическую политику во всех капиталистических странах, стремятся приостановить слишком быстрый рост общего уровня цен, по сути дела три:

1) опасность неплатежеспособности в международном обмене;

2) возможность того, что открытая инфляция перерастает в настоящую гиперинфляцию;

3) убытки, которые наносит инфляция более слабым категориям получателей доходов.

Каковы средства, которыми располагает государство для достижения стабильности общего уровня цен?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо провести различие между разными видами инфляции. Действительно, если мы сталкиваемся с инфляцией спроса, то очевидно, что государство может контролировать и даже устранить инфляционное напряжение путем сокращения общего спроса (либо прямо — сокращая государственные расходы, либо косвенно — повышая налоги), повышения учетной ставки, сокращения количества денег в обращении и т. д.

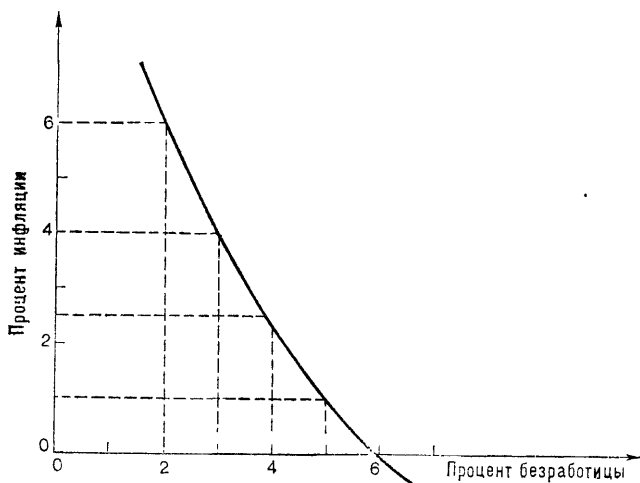
Если же инфляционный процесс вызван ростом «администрируемых цен», то проблема усложняется, так как в экономической системе, основанной на частной активности, государство может воздействовать в весьма узких пределах на деятельность «организованных групп», обладающих теми или иными позициями на рынке. Однако и в этом случае рост уровня цен может быть сдержан путем сокращения общего спроса, ибо, как мы видели, рыночные позиции профсоюзов и олигополистических предприятий и, следовательно, их возможности повышать зарплату и цены зависят в определенной мере от условий спроса.

Но контроль над инфляцией издержек путем сокращения общего спроса выдвигает проблему совместности двух целей: стабильности уровня цен и полной занятости. В самом деле, если государство гарантирует такой уровень общего спроса, при котором занятость будет полной, «организованные группы» приводят в действие инфляционную спираль и нарушают стабильность цен. Если же государство сохраняет спрос на уровне,

не позволяющем профсоюзам повышать зарплату, а олигополистическим предприятиям — цены, то более или менее значительная часть рабочей силы остается незанятой.

Альтернативы, перед которыми стоят государственные власти, в основном синтезированы кривой Филлипса.

Например, согласно кривой на рис. 147, если власти, осуществляющие экономическую политику, отдают абсо-



Р и с. 147

лютное предпочтение стабильности цен, то они должны «терпеть» уровень безработицы, равный 6% рабочей силы. Если же предпочтение отдается полной занятости (которая определяется, к примеру, 2%-ной безработицей), то цены возрастут на 6% в год.

Но государственные власти могут выбрать другие, промежуточные альтернативы по сравнению с двумя описанными выше (см. табл. 22).

Иными словами, кривая Филлипса указывает, в какой степени возможно достичь одновременно двух целей — стабильности уровня цен и полной занятости. Из всего сказанного выше, вообще говоря, следует, что при инфляции «администрируемых цен» единственной

Альтернатива	% безрабо- тицы	Степень инфляции	Альтернатива	% безрабо- тицы	Степень инфляции
1	2	6	4	5	1
2	3	4	5	6	0
3	4	2,5			

проблемой, которая стоит перед государственными властями, является проблема выбора между различными вариантами, предлагаемыми кривой Филлипса. Но само расположение (локализация) кривой Филлипса может быть изменено путем своевременных мер в области экономической политики. Поэтому следует принимать во внимание политику, направленную на повышение географической и профессиональной мобильности рабочей силы, а также политику доходов, которые способны «сдвинуть» влево кривую Филлипса и, следовательно, более полно осуществить как полную занятость, так и стабильность цен. Здесь мы не будем углубляться в содержание этих сторон экономической политики. Достаточно лишь напомнить, что цель политики доходов — побудить «организованные группы» отказаться, по крайней мере частично, от использования «рыночной силы» в тех случаях, когда это могло бы нарушить стабильность уровня цен и дать толчок инфляционной спирали.

# IX. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

## Введение

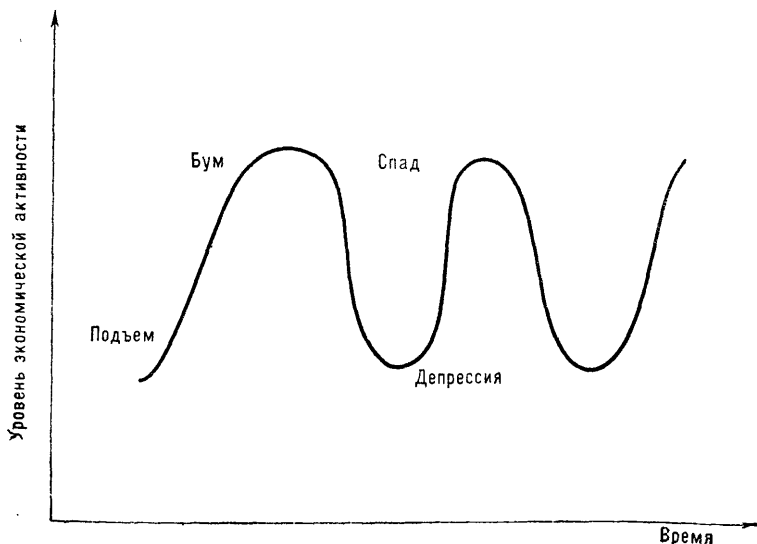
Развитие экономики капиталистических стран отнюдь не происходит равномерно. На пути этого развития встречаются периоды резкого роста и периоды застоя или даже регресса. Особенность этой неравномерности экономического развития заключается в том, что периоды резкого подъема и периоды замедления чередуются в определенном ритме, порождая то, что в экономической литературе было названо *экономическим циклом*.

Анализ циклических явлений нельзя отделить от анализа экономического развития, если принять тезис Шумпетера, по которому экономический цикл является одновременно и причиной, и следствием этого развития. В этой работе, однако, мы стремимся изложить современную теорию экономического цикла в общих чертах и абстрагируемся от теории роста, как для удобства изложения, так и потому, что теория роста в последние два десятилетия переживает процесс перестройки, которая еще далеко не закончена.

Экономический цикл состоит из четырех основных фаз: оживление, бум, спад и депрессия. Во время оживления национальный доход, занятость и значительная часть других экономических показателей растут непрерывно. После определенного периода подъема экономическая система начинает сталкиваться с «узкими местами», что вызывает сильный рост цен и заработной платы. Динамика капиталовложений и дохода сохраняется тем не менее на высоком уровне, и наступает так называемая фаза экономического *бума*. В определенной точке, называемой высшей точкой цикла, подъем прерывается и начинается *спад*, т. е. сокращение дохода, занятости, капиталовложений и т. д. Но процесс сокращения не продолжается до бесконечности и раньше или позже уровень дохода и занятости стабилизируется, открывая тем самым период *депрессии*, который характеризуется

высоким уровнем безработицы и низким уровнем национального дохода. Доход и занятость вновь начинают расти, экономическая система преодолевает низшую точку цикла и приближается к новому периоду оживления, за которым снова следует бум, за ним спад и т. д.

Экономический цикл и его различные фазы, несомненно, являются постоянной динамической характеристикой капиталистической экономики, хотя конкретные



Р и с. 148

циклические колебания могут и не происходить с постоянной частотой и амплитудой, так как существует целый ряд факторов, переплетающихся с циклическими тенденциями и изменяющих так или иначе динамику цикла. Именно поэтому экономисты поставили перед собой задачу выделить периодически действующие причины экономического цикла. Теории, которые были выдвинуты для того, чтобы объяснить явление циклического развития капиталистической экономики, весьма многочисленны и могут быть разделены на экзогенные и эндогенные — в зависимости от того, объясняют ли они причины экономических колебаний факторами, находящимися вне

экономической системы (солнечные пятна, войны, открытие золотых россыпей, динамика населения, миграция, открытие новых земель и новых полезных ископаемых, научные и технические открытия), или же ее внутренними факторами.

В настоящее время исследователи склоняются к синтезу экзогенных и эндогенных теорий и приписывают внешним факторам экономической системы роль производителей первоначальных импульсов, необходимых для начала движения, а внутренним факторам — роль преобразователей первоначальных импульсов в колебания.

В последующих параграфах мы опишем прежде всего механизм мультипликатора — акселератора, который находится в центре современного анализа экономического цикла, и затем изложим основные положения теорий цикла, выдвинутых Р. Фришем и Дж. Хиксом.

### **Мультипликатор и колебания дохода**

Исследователи проблемы экономического цикла согласны между собой в том, что колебания национального дохода вызываются колебаниями спроса на блага, так что теория цикла сводится главным образом к теории колебания спроса. Поскольку основными компонентами совокупного спроса являются потребление и инвестиции, то речь идет о том, чтобы определить роль каждого из этих факторов в образовании цикла. Начнем с потребления.

В ходе изложения кейнсианской теории дохода и занятости мы обратили внимание на существование тесной связи между потреблением и доходом (функция потребления), заключающейся в том, что когда доход повышается (сокращается), то и потребление повышается (сокращается), хотя и в меньшей мере; кроме того, мы заметили, что зависимость потребления от дохода лежит в основе мультипликатора, т. е. того механизма, который преобразует первоначальное изменение капиталовложений в целую серию последующих изменений спроса и национального дохода. Поскольку мы занимаемся причинами колебаний спроса и дохода, а мультипликатор вызывает изменения потребительского спроса и дохода, то вполне естественно предположить, что

мультипликатор каким-то образом связан с явлением колебаний уровня экономической активности.

Чтобы проверить действенность этой гипотезы, исследуем функционирование мультипликатора в трех различных ситуациях:

- 1) однократный рост капиталовложений;
- 2) постоянный рост капиталовложений;
- 3) колебание капиталовложений.

Предположим, что функция потребления имеет вид:

$$C_t = cY_{t-1},$$

где потребление в данном периоде определяется доходом непосредственно предшествующего периода. Уравнение определения дохода таково:

$$Y_t = cY_{t-1} + I_t,$$

где  $I_t$  представляет собой капиталовложения, осуществленные в период  $t$ . Допустим, наконец, что склонность к потреблению равна 0,5, исходный уровень капиталовложений равен 100 и доход первоначально находится в равновесии.

Предположим прежде всего, что капиталовложения повышаются с 100 до 150 и в дальнейшем остаются на этом уровне (табл. 23).

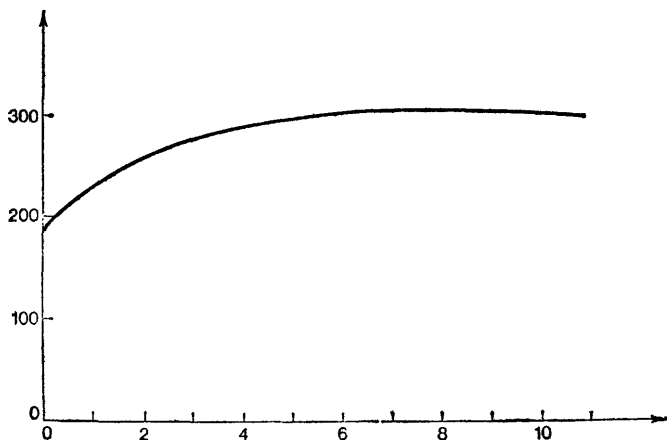
Таблица 23

Перемен- ная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$I$	100	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
$C$	100	100	125	137,5	143,7	146,8	148,4	149,2	149,6	149,8	149,9
$Y$	200	250	275	287,5	293,7	296,8	298,4	299,2	299,6	299,8	299,9

В первоначальный период капиталовложения и потребление находятся на уровне 100, а доход — 200. В период 1 капиталовложения равны 150, но потребление остается еще на уровне 100, поскольку доход в предыдущий период составлял 200, а склонность к потреблению равна 0,5. Доход в период 1, однако, возрастает с 200 до 250. В период 2 капиталовложения равны 150, но потребление увеличивается до 125, поскольку доход



в период 1 равнялся 250, а не 200. Доход, таким образом, повышается еще раз, однако на величину, меньшую величины роста в предшествующий период, и равняется 275. Мультипликационный процесс идет и в последующие периоды, вызывая, как видно из табл. 23, дальнейший рост потребления и дохода, причем величина прироста уменьшается и стремится к нулю по мере того, как уровень дохода приближается к новому положению равновесия, т. е. к 300.



Р и с. 149

В заключение скажем, что мультипликационный процесс, приведенный в действие изменением капиталовложений, вызывает в течение определенного отрезка времени постоянный рост потребления и дохода. Однако уровень дохода постепенно и равномерно стремится к новому положению равновесия и не испытывает никаких колебаний, как видно из графика на рис. 149.

Перейдем теперь ко второй гипотезе, согласно которой капиталовложения возрастают так, как указано в табл. 24.

В период 0 капиталовложения равны 100 и доход находится на уровне равновесия, т. е. равен 200, в то время как потребление равно 100. В период 1 капиталовложения возрастают до 150, но потребление еще равно 100. В период 2 капиталовложения возрастают до 200

Переменная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>I</i>	100	150	200	250	280	300	330	370	400	410	450
<i>C</i>	100	100	125	162,5	206,2	283,1	291,5	310,7	340,3	370,1	390
<i>Y</i>	200	250	325	412,5	483,2	533,1	621,5	680,7	740,3	780,1	840

и потребление возрастает с 100 до 125, поскольку доход в период 1 равняется 250, а склонность к потреблению равна 0,5. Следовательно, доход возрастает до 325. В период 3 капиталовложения возрастают до 250, потребление — до 162,5 и доход — до 412,5 и т. д.

Рост всех трех переменных продолжается и не имеет тенденции к исчезновению, как видно также из рис. 150, на котором сплошная линия изображает рост дохода, пунктирная линия — рост капиталовложений и линия, состоящая из точек, — рост потребления.

Из графика также видно, что доход растет несколько быстрее, чем капиталовложения, вследствие непрерывного роста потребления, т. е. вследствие функционирования мультипликационного механизма. Однако и при этом предположении колебаний национального дохода не происходит.

Рассмотрим, наконец, функционирование мультипликатора при условии колебания капиталовложений. Если капиталовложения то растут, то падают, как показано в табл. 25, то мультипликатор, несомненно, осуществляет функцию стабилизации уровня дохода, поскольку

Таблица 25

Переменная	Период								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>I</i>	100	150	50	200	80	150	50	150	100
<i>C</i>	100	100	125	87,5	143,7	112,8	131,4	90,7	120,3
<i>Y</i>	200	250	175	287,5	223,7	262,8	181,4	240,7	220,3

потребление меняется постоянно в направлении, обратном изменениям капиталовложений.

В самом деле, в период 2 капиталовложения изменяются на 100, а доход — только на 75; в период 3 капиталовложения изменяются на 150, а доход — на 112,5; в период 4 капиталовложения изменяются на 120, а до-

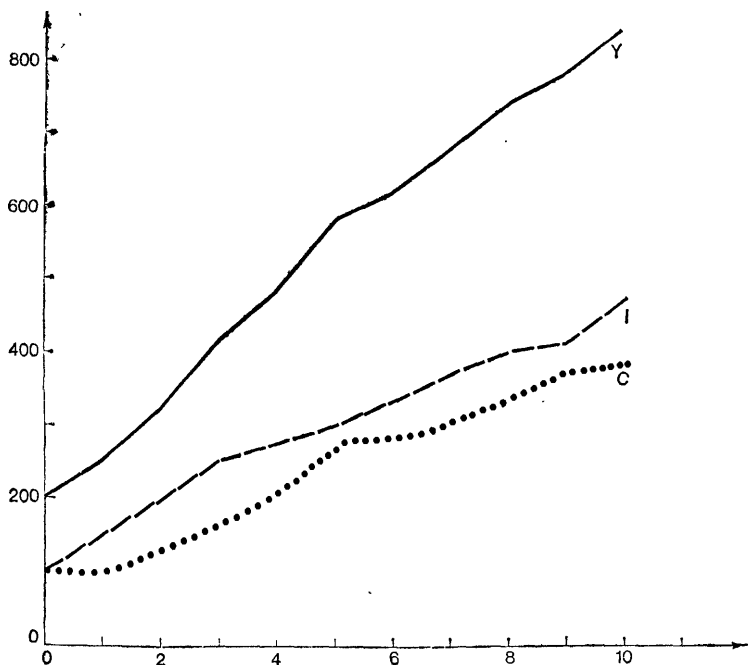
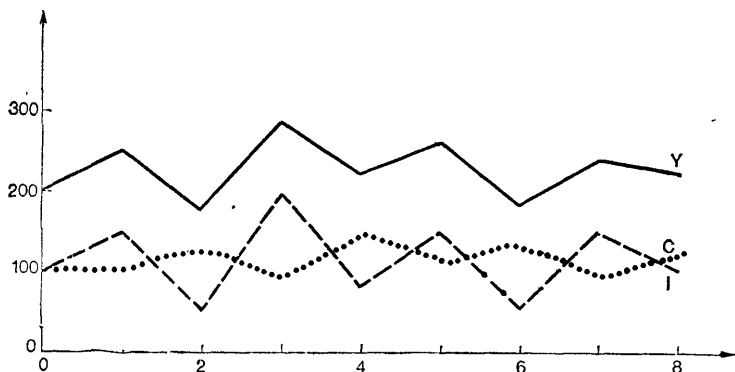


Рис. 150

ход — на 63,8 и т. д. Стабилизирующая функция мультипликатора проявляется весьма очевидным образом также на рис. 151, где ясно видно, что колебания капиталовложений (пунктирная линия) более резки, чем колебания дохода (сплошная линия).

Только что отмеченный результат не имеет, однако, всеобщего характера, поскольку он зависит как от вида функции потребления, так и от размаха колебаний капиталовложений. Если, например, при той же функции потребления мы допустим, что капиталовложения

не испытывают то подъемов, то сокращений, тогда мультипликатор не всегда будет выполнять стабилизирующую функцию. Точнее, каждый раз, когда меняется само направление изменений капиталовложений, мультипликатор выступает как фактор стабилизации; когда же капиталовложения по крайней мере два периода подряд изменяются в одном и том же направлении, то мультипликатор усиливает воздействия колебаний и капиталовложений на национальный доход.



Р и с. 151

Из табл. 26 следует, что в периоды 3, 4, 5 и 8 изменения дохода меньше, чем изменения капиталовложений, в то время как в периоды 2, 6 и 7 они выше.

Таблица 26

Переменная	Период								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
I	100	200	350	200	300	150	50	0	100
C	100	100	150	250	225	262	206	128	64
Y	200	300	500	450	525	412	256	128	164

Казалось бы, следует заключить из этого, что при предлагаемом колебании капиталовложений мультипликатор может играть как стабилизирующую, так и деста-

билизирующую роль, в зависимости от того, каким образом изменяется уровень капиталовложений. В действительности функция потребления, которую мы до сих пор использовали и от которой в общем-то зависит воздействие мультипликатора на уровень дохода, не может считаться реалистичной, особенно в свете более поздних теорий потребления.

Согласно этим теориям, как мы видели в гл. VII, потребление зависит от таких долговременных факторов, как доход, который потребители рассчитывают получать в течение всей жизни, или *постоянный доход*, на который текущий уровень дохода оказывает весьма незначительное влияние. Для того чтобы приблизиться к действительности, целесообразно изменить функцию потребления, допустив, например, что уровень потребления зависит не от дохода в предшествующий период, а от доходов, полученных на протяжении ряда периодов:

$$C_t = c_1 Y_{t-1} + c_2 Y_{t-2} + c_3 Y_{t-3} + c_4 Y_{t-4} + c_5 Y_{t-5},$$

где  $c_1, c_2, c_3, c_4, c_5$  — частные предельные склонности к потреблению.

Пусть для простоты  $c_1 = c_2 = c_3 = c_4 = c_5 = 0,1$ .

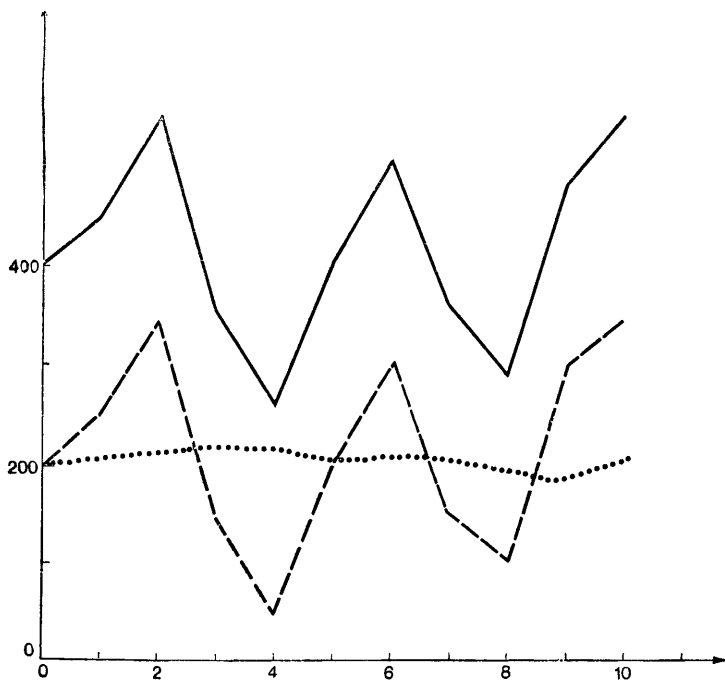
Легко представить, что подобная функция потребления делает само потребление относительно малочувствительным к колебаниям дохода, если, конечно, амплитуда этих колебаний меньше числа периодов, охватываемых функцией потребления. Посмотрим, что происходит, когда капиталовложения меняются так, как это изображено в табл. 27.

Таблица 27

Переменная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	200	250	350	150	50	200	300	150	100	300	350
C	200	200	205	220,5	217,5	204,3	204,7	210,2	190,7	182,7	204,3
Y	400	450	555	370,5	267,5	404,3	504,7	360,2	290,7	482,7	554,3

Можно сделать вывод, что уровень потребления остается весьма стабильным, несмотря на резкие колебания капиталовложений, причем даже в тех случаях,

когда потребление меняется в том же направлении, что и капиталовложения, воздействие этих изменений на колебания дохода ограничено. Это ясно видно также на рис. 152, на котором, как обычно, сплошная линия показывает колебания дохода, пунктирная линия — колебания капиталовложений и точечная — колебания потребления.



Р и с. 152

Таким образом, из сказанного в данном параграфе вытекает, что мультипликатор не представляет собой, в общем, дестабилизирующего механизма в отношении национального дохода и не вызывает сам по себе колебаний этого дохода. Это означает, что в границах колебаний совокупного спроса роль потребления второстепенна; в крайнем случае она отражает изменения капиталовложений, которые являются, таким образом, основным двигателем цикла.

Эти выводы, полученные дедуктивным путем, широко подтверждаются статистическими данными, которые показывают, что изменения уровня потребления в ходе циклических колебаний незначительны и намного меньше колебаний дохода и капиталовложений.

Наши исследования причин колебаний спроса и дохода должны, таким образом, быть продолжены в русле анализа динамики капиталовложений.

### Капиталовложения и принцип акселерации

Как мы уже отметили в гл. VII, теория капиталовложений является одним из узловых вопросов экономической науки и представляет целый ряд трудностей и проблем, на которых невозможно остановиться в работе, имеющей обзорный характер.

В рамках теории цикла было проведено разграничение между *автономными* капиталовложениями и *производными*, вынужденными капиталовложениями. Автономные капиталовложения — это та часть чистых вложений, которые осуществляются по причинам, независимым от изменений национального дохода, т. е. в связи с изобретениями, изменениями вкусов, изменениями численности населения и т. д. Производные капиталовложения, напротив, зависят от изменений уровня дохода.

Поскольку причины автономных капиталовложений не представляют никакой очевидной тенденции, способной породить периодические колебания инвестиций, внимание исследователей сконцентрировалось на производных капиталовложениях. Теория производных капиталовложений представлена главным образом принципом акселерации или акселератора, согласно которому любой рост (сокращение) дохода вызывает рост (сокращение) капиталовложений, пропорциональный (-ое) изменению дохода. Формально

$$I_t = v(Y_t - Y_{t-1}),$$

где  $v$  — акселератор.

Какова экономическая основа принципа акселерации?

При любом данном состоянии техники и уровне цен на факторы производства существует определенное

соотношение капитал — продукт, которое может рассматриваться предпринимателями как нормальное в том смысле, что оно не означает ни недогрузки, ни чрезмерного использования производственных мощностей. Если же в условиях, при которых соотношение капитал — продукт считается нормальным, происходит рост спроса на товары, то предприниматели вынуждены, по крайней мере временно, использовать существующие предприятия интенсивнее, чем им хотелось бы. Однако в дальнейшем они будут стремиться восстановить «нормальное» соотношение капитал — продукт, осуществляя инвестиции в объеме, определяемом разницей между изменениями спроса и предельным соотношением капитал — продукт, т. е., в общем, акселератором.

Из всего сказанного выше можно было бы заключить, что акселератор является исключительно техническим фактором, определяемым производственной функцией. В действительности отношение между изменением дохода и уровнем капиталовложений является чисто экономическим и весьма устойчивым. Достаточно заметить, что предприниматели осуществляют производные капиталовложения не всякий раз, когда повышается спрос, а лишь в том случае, если они уверены в стабильности этого повышения, поскольку в условиях временного повышения спроса невыгодно осуществлять расширение производственных мощностей, занимающее довольно много времени и продолжающееся нередко после того, как рост спроса прекратился.

Ниже мы не будем в целях упрощения принимать во внимание все сложности и все определения экономического характера, касающиеся принципа акселерации, а рассмотрим акселератор как строго определенный коэффициент. Однако первоначальная формулировка принципа акселерации должна быть изменена по крайней мере в одном пункте. В самом деле, совершенно нереально предполагать, что производные капиталовложения будут осуществлены одновременно с изменениями национального дохода, так как планы капиталовложений требуют времени как в фазе разработки, так и в фазе их реализации, другими словами, решения о капиталовложениях принимаются через определенные промежутки времени, а не непрерывно. Наиболее простой способ учесть эти элементы — ввести понятие запазды-



вания (лага) между изменениями дохода и осуществлением капиталовложений. Тогда формулировка принципа акселерации станет такой:

$$I_t = v(Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

После этого мы должны перейти к анализу функционирования механизма акселерации в связи с различными вариантами изменения дохода в условиях:

- 1) постоянного роста;
- 2) неравномерного роста;
- 3) колебаний.

Причем акселератор предполагается равным 2.

Первый вариант лежит в основе табл. 28.

Таблица 28

Переменная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Y	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600
I	0	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100

В период 0 капиталовложения равны нулю, поскольку мы предполагаем, что доход оставался на протяжении нескольких периодов равным 100. В период 1 капиталовложения также равны нулю, несмотря на то что доход возрос с 100 до 150, поскольку изменение дохода, которое влияет на капиталовложения, относится не к текущему периоду, а к предшествующему. В период 2 капиталовложения равны 100, так как в период 1 доход увеличился на 50, а акселератор равен 2. По этой же причине капиталовложения равны 100 во все последующие периоды.

С первого взгляда может показаться странным, что, несмотря на постоянный рост дохода, капиталовложения остаются после прироста в периоде 2 на одном и том же уровне. Дело в том, что объем капиталовложений зависит не от уровня дохода, а от его динамических изменений, и если доход увеличивается на одну и ту же величину, капиталовложения не растут вовсе.

Перейдем теперь к рассмотрению второго варианта.

Переменная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Y	100	150	200	280	290	360	380	470	480	560	600
I	0	0	100	100	160	20	140	40	180	20	160

Из данных табл. 29 следует, что в то время, как уровень дохода растет постоянно, хотя и неравномерно,

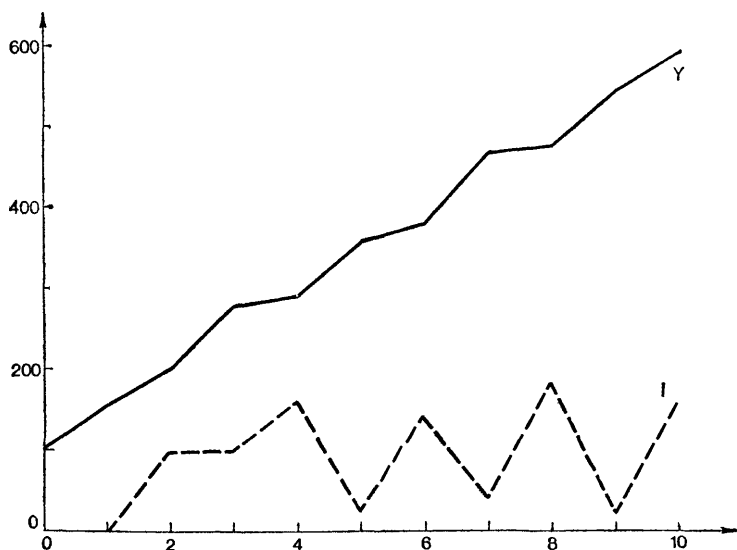


Рис. 153

капиталовложения имеют широкую амплитуду колебаний, как видно на рис. 153.

Например, в период 4 капиталовложения возросли с 100 до 160, в период 5 сократились с 160 до 20, а в период 6 вновь возросли до 140. Объяснение этих результатов очень простое: в период 4 капиталовложения равны 160, поскольку в период 3 доход возрос на 80, а акселератор равен 2; в период 5 капиталовложения

равны 20, поскольку в период 4 доход возрос только на 10, и т. д.

В сущности производные капиталовложения возрастают и сокращаются не в связи с ростом и сокращением уровня дохода, а в связи с величиной его прироста. Этот факт, как мы вскоре увидим, исключительно важен для теории экономического цикла, так как он позволяет объяснить возможность перерывов в процессе расширения (или сокращения) дохода или изменений направления этого процесса.

Рассмотрим, наконец, изменения производных капиталовложений в случае колебания уровня дохода.

Таблица 30

Переменная	Период										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
У	200	300	250	150	200	300	200	280	300	270	250
I	0	0	200	-100	-200	100	200	-200	160	40	60

Данные показывают, что капиталовложения следуют за колебаниями дохода, но колебания капиталовложений значительно резче, чем колебания дохода. Достаточно указать, что если за десять рассмотренных периодов доход колебался от 150 до 300, то капиталовложения изменялись от -200 до +200.

Различная интенсивность колебаний дохода и капиталовложений достаточно отчетливо проиллюстрирована на рис. 154.

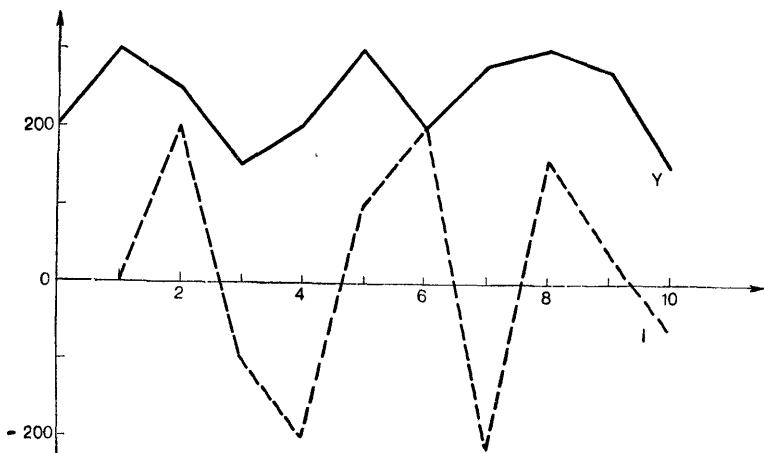
Отметим, что в периоды 3, 4, 7 и 10 величины капиталовложений отрицательны, так как в периоды 2, 3, 6 и 9 уровень дохода уменьшался, а принцип акселерации действует как в случае роста, так и в случае сокращения уровня дохода.

Но возможны ли чистые отрицательные капиталовложения? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо различать валовые и чистые капиталовложения. Валовые капиталовложения равны полному спросу на средства производства за определенный период времени, а чистые — разнице между валовыми капиталовложениями и

суммой капиталовложений, необходимых для замены физически изношенного или морально устаревшего оборудования. Соотношение между чистыми и валовыми капиталовложениями (инвестициями) может быть выражено следующей формулой:

$$I_N \equiv I_G - C_L,$$

где  $I_N$  — чистые инвестиции,  $I_G$  — валовые инвестиции и  $C_L$  — часть капитала, износившаяся в ходе производст-



Р и с. 154

венного процесса, которая должна быть заменена, если мы хотим сохранить основной капитал.

Если в определенный период валовые капиталовложения меньше потребления капитала, т. е.  $I_G < C_L$ , то чистые капиталовложения становятся величиной отрицательной. Конкретно это означает, что приток новых капиталов в течение данного периода не в состоянии не только увеличить, но даже сохранить основной капитал, существовавший в начале этого периода.

Однако если верно, что могут существовать отрицательные чистые капиталовложения, или дезинвестиции, то верно также и то, что отрицательные чистые капиталовложения, или дезинвестиции, не могут быть любой величины. Действительно, поскольку валовые капиталовложения не могут быть ниже нуля, максимальным пре-

делом, которого могут достигнуть дезинвестиции, является величина изношенного капитала, т. е.  $C_L$ . Этот низший предел для функционирования механизма акселерации очень важен для теории экономического цикла, и, в частности, для объяснения низшей точки цикла, о чем более подробно говорится в следующем параграфе.

Завершая анализ принципа акселерации, мы можем заметить, что он, несомненно, является мощным фактором нестабильности уровня капиталовложений и, следовательно, совокупного спроса, и предстает перед нами, так сказать, в обличье главного рыночника экономических колебаний.

### Механизм мультипликатора-акселератора

До сих пор мы рассматривали отдельно функционирование мультипликатора и акселератора. В действительности эти два механизма тесно связаны, и как только один из них приходит в движение, начинает функционировать второй. Если, например, в положении равновесия происходит автономное изменение спроса, то в движение приходит мультипликатор, который вызывает целый ряд изменений дохода. Но изменения дохода приводят в движение принцип ускорения и порождают изменения производных капиталовложений. В свою очередь изменения производных капиталовложений приводят в движение механизм мультипликации, который порождает другие изменения дохода, изменения дохода приводят к новым капиталовложениям и т. д.

На первый взгляд может показаться, что совместное функционирование двух механизмов порождает взрывной процесс колебаний спроса и дохода. На самом деле это не является общим правилом.

Рассмотрим, например, следующий вариант: имеется модель с функцией потребления

$$C_t = a + cY_{t-1},$$

(где  $a$  — автономное потребление) и функцией капиталовложений;

$$I_t = b + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где  $b$  — автономные капиталовложения.

Уравнение дохода таково:

$$Y_t = A + cY_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

где  $A \equiv a + b$  представляет собой совокупный автономный спрос.

Пусть  $A = 100$ ,  $c = 0,5$  и  $Y = 1,5$ ; допустим, что доход находится на равновесном уровне на протяжении нескольких периодов, т. е. равен 200. Если автономный спрос возрастает с 100 до 110, то мультипликационно-акселерационный механизм приведет в действие процесс изменений, характеризуемый таблице, где  $C$  и  $I$  — производное потребление и производные капиталовложения.

Переменная	Период						
	0	1	2	3	4	5	6
$A$	100	110	110	110	100	110	110
$C$	100	100	105	115	127,5	137,5	138,7
$I$	0	0	15	30	37,5	30	3,7
$Y$	200	210	230	255	275	277,5	252,4

В период 1, когда происходит рост автономного спроса, уровень потребления не изменяется и производные капиталовложения еще равны нулю, потому что уровень дохода в предыдущий период не изменялся. По этой причине доход увеличивается на столько же, на сколько увеличился автономный спрос. В период 2, напротив, автономный спрос не изменяется, а уровень потребления увеличивается и капиталовложения имеют положительную величину в связи с ростом дохода в предшествующий период. Доход же увеличивается еще раз и достигает 230. В периоды 3 и 4 потребление и капиталовложения увеличиваются и вызывают новые увеличения уровня дохода. В период 5, напротив, уровень потребления выше, чем в предшествующий период, а уровень инвестиций сокращается с 37,5 до 30, поскольку рост дохода в период 4 был ниже, чем в период 3 (как мы знаем, производные инвестиции связаны с приростом дохода, а не с его уровнем). Несмотря на сокращение капиталовложений, доход в период 5 все еще выше, хотя

и ненамного, дохода в период 4. Но в период 6 доход сокращается, поскольку наряду с небольшим ростом потребления происходит сильное падение капиталовложений.

Таким образом, процесс расширения дохода, приводимый в действие мультипликационно-акселерационным механизмом, прерывается, и начинается процесс сокращения дохода. В период 7 потребление сокращается, а инвестиции становятся отрицательными, поскольку доход в предыдущем периоде сократился. Доход сокращается еще сильнее, чем в период 6. Но и процесс падения дохода, точно так же, как и процесс его роста, не

Таблица 31—32

риод

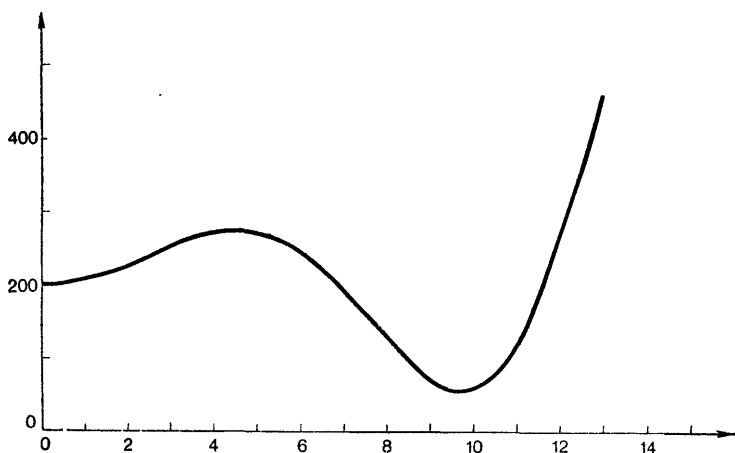
7	8	9	10	11	12	13
110	110	110	110	110	110	110
126,2	99,3	64,3	34,6	27,5	58	129,7
-37,6	-80,7	-105	-88,9	-215	91,5	215,2
198,6	128,6	693	55	116	250,5	454,9

продолжается до бесконечности, и в период 11 направление тенденций вновь меняется.

В сущности, мультипликационно-акселерационный механизм приводит в нашем примере не к взрывообразному росту дохода, а к его колебаниям, как видно из рис. 155.

Не прибегая к специальным оговоркам, важно выяснить, по каким причинам совокупный рост и совокупное падение дохода могут прекратиться и начать изменяться в противоположном направлении. Рассмотрев функционирование мультипликатора, мы сделали вывод, что доход может постоянно увеличиваться только тогда, когда постоянно увеличиваются капиталовложения. С другой стороны, теория акселератора утверждает, что условием роста притока капиталовложений является постоянный рост дохода, что в свою очередь по принципу мультипликатора возможно только тогда, когда прогрессивно растут капиталовложения. Таким образом, если только предельная склонность к потреблению и акселератор

не являются величинами столь большими, что могут вызывать постоянный рост дохода, то рано или поздно темпы роста капиталовложений начнут сокращаться. Но если сокращаются темпы роста капиталовложений, то замедляется и рост дохода, что вызывает дальнейшее замедление капиталовложений и, следовательно, дохода. В определенный момент прирост дохода сокращается настолько, что уровень капиталовложений снижается, вызывая прекращение роста дохода, и кладет начало процессу его падения. Но и процесс падения не может



Р и с. 155

продолжаться до бесконечности по тем же причинам, по которым не может продолжаться до бесконечности процесс увеличения дохода. В самом деле, для того чтобы доход постоянно снижался, необходимо, чтобы капиталовложения непрерывно сокращались, а это возможно только тогда, когда предельная склонность к потреблению и акселератор очень велики. Если же эти два параметра не столь велики, то капиталовложения не сокращаются непрерывно, и последовательные падения дохода имеют тенденцию к сокращению. Это в свою очередь ведет к дальнейшему уменьшению сокращений капиталовложений и падений дохода. В определенной точке сокращение дохода становится настолько незначительным, что уровень дезинвестиций уменьшается и вызывает



рост дохода. Таким образом, падение прекращается и начинается новый процесс увеличения дохода.

Отсюда со всей очевидностью вытекает способность мультипликационно-акселерационного механизма порождать циклические колебания. Однако этот результат, как мы неоднократно подчеркивали, зависит также от величины предельной склонности к потреблению и от акселератора.

Рассмотрим в связи с этим два варианта, при которых склонность к потреблению и акселератор выше, чем в только что рассмотренном случае. В первом случае предположим, что склонность к потреблению равна 0,9, а акселератор равен 1,5, во втором — что склонность к потреблению равна 0,5, а акселератор равен 3. Как видно из табл. 33 и 34, доход растет в обоих случаях

Таблица 33

Переменная	Период								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
A	100	110	110	110	110	110	110	110	110
C	900	900	905	930,6	968,9	1028,5	1114	1229,8	1379,6
I	0	0	15	36	63,9	99,3	142,5	193,1	249,6
Y	200	1010	1034	1076,6	1142,8	1237,8	1366,5	1532,9	1739,2

Таблица 34

Переменная	Период								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
A	100	110	110	110	110	110	110	110	100
C	100	100	105	122,5	168,7	278,1	522	1033	2107
I	0	0	30	105	277,5	656,1	1434	3065	6417
Y	200	210	245	337,5	556,7	1044,2	2066	4205	8629

постоянно возрастающими темпами. Это означает, что мультипликационно-акселерационный механизм при данных величинах параметров не в состоянии вызывать колебания.

Чтобы дополнить картину, заметим, что если величина  $v$  очень низка, то мультипликационно-акселерационный

механизм не порождает ни колебаний, ни взрыва дохода, но стремится стабилизировать его на равновесном уровне. Допустим, например, что предельная склонность к потреблению и акселератор равны соответственно 0,8 и 0,3.

Как видно из табл. 35, доход не имеет тенденции к колебаниям, а стремится к равновесной величине, которая в нашем примере равна 550.

Переменная	Пе				
	0	1	2	3	4
<i>A</i>	100	110	110	110	110
<i>C</i>	400	400	408	416,8	424
<i>I</i>	0	0	3	3,3	2,7
<i>Y</i>	500	510	521	530,1	536,7

Эта гипотеза в отличие от предшествующих не имеет большого значения, поскольку она исходит из значительно меньшей величины акселератора, чем действительная.

#### Мультипликационно-акселерационный механизм и динамика дохода

В предыдущем параграфе мы видели, что в зависимости от величины предельной склонности к потреблению и акселератора мультипликационно-акселерационный механизм способен вызвать колебания или «взрывы» в динамике национального дохода. На первый взгляд может показаться, что вторая возможность не столь существенна при рассмотрении экономического цикла. Как мы увидим, это не совсем так, но пока предположим, что величины параметров *c* и *v* достаточны для порождения циклических колебаний, но не «взрывов». Циклические колебания, вызываемые мультипликационно-акселерационным механизмом, могут быть разделены на три основные категории: затухающие, взрывные и равномерные.

Колебания называются затухающими в том случае, когда их амплитуда постепенно сокращается до того

момента, где они совсем исчезают, и доход стабилизируется на достигнутом уровне. Напротив, когда амплитуда колебаний постоянно увеличивается, то речь идет о «взрывных» колебаниях. Наконец, если амплитуда колебаний постоянна, то эти колебания называются равномерными.

Форма колебаний зависит, как легко понять, от величины предельной склонности к потреблению и акселера-

Таблица 35

рход

5	6	7	8	9	10
110	110	110	110	110	110
429,3	433	435,2	436,8	438,1	438,7
2	1,4	1	0,5	0,3	0,3
541,2	544,4	546,2	547,3	548,4	549

тора. В рамках данной работы, по-видимому, нецелесообразно давать исчерпывающее объяснение условий, от которых зависит различие в видах колебаний. Для этого потребовалось бы использовать слишком сложный математический аппарат.

Ограничимся лишь числовыми примерами, взяв за основу модель предыдущего параграфа:

$$Y_t = A + cY_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

В первом примере предположим, что  $c = 0,5$  и  $v = 1,5$ ; во втором  $c = 0,55$  и  $v = 0,8$ ; в третьем  $c = 0,5$  и  $v = 1$ . Три ряда величин дохода даны в табл. 36, 37 и 38, а их графическое изображение — на рис. 156, 157, 158.

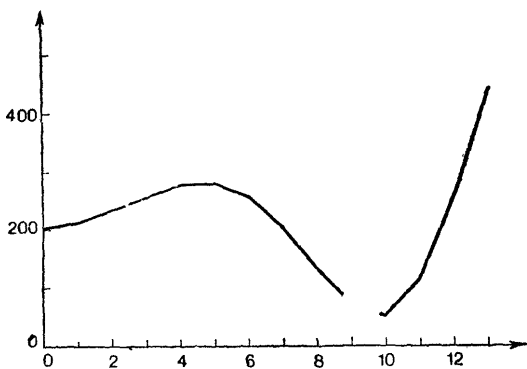
Результаты ясно показывают, что в первом случае перед нами «взрывные» колебания, во втором — затухающие и в третьем — равномерные колебания. Очень важно отметить, что затухающие и «взрывные» колебания можно получить путем различных сочетаний величин  $c$  и  $v$ , а равномерные колебания в нашей модели происходят только при  $v = 1$ .

Рассмотрим теперь, какое значение может иметь все сказанное выше для объяснения циклических колебаний капиталистической экономики. Как мы уже заметили,

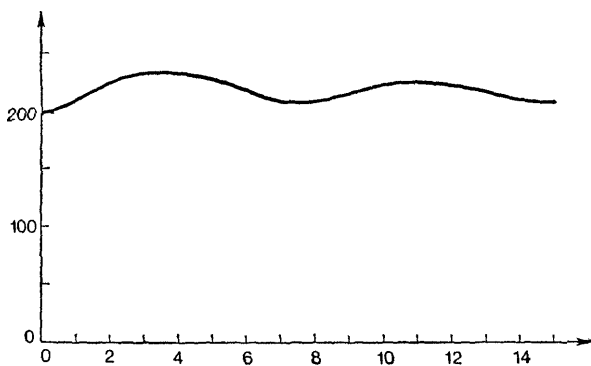
Пере- менная	Период													
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
A	100	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
C	100	100	105	115	127,5	137,5	138,7	126,2	99,3	64,3	34,6	27,5	58	129,7
I	0	0	15	30	37,5	30	3,7	-37,6	-80,7	-105	-88,9	-21,5	91,5	215,2
Y	200	210	230	255	275	277,5	252,4	198,6	128,6	69,3	55	116	259,5	454,9

Таблица 37

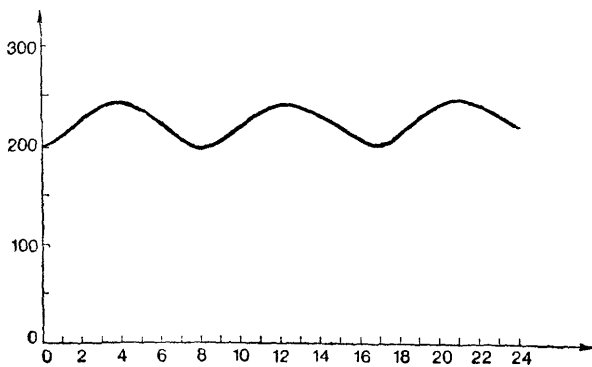
Пере- менная	Период															
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
A	100	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
C	100	110	105	111,5	115,9	116,5	113,7	109,6	106,5	110,7	109,7	113	114,1	112,9	110,5	108,5
I	0	0	8	10,6	7,1	0,9	-4,5	-6,6	-5	1,2	6,4	5,3	1,8	-1,9	-3,5	-3,2
Y	200	210	223	231,9	233	227,4	219,2	213	211,5	219,5	226,1	228,3	225,9	221	217	215,3



Р и с. 156



Р и с. 157



Р и с. 158

реально происходящие экономические колебания, не будучи полностью равномерными, не имеют ни тенденции к «взрыву», ни тенденции к исчезновению. Следовательно, если мультипликационно-акселерационный механизм имеет фундаментальное значение для объяснения цикла, то величины  $s$  и  $v$  должны быть такими, чтобы они могли вызывать колебания третьего вида. С другой стороны, равномерные колебания происходят лишь в том случае, когда акселератор равен единице, и представляется маловероятным, чтобы акселератор конкретной экономической системы на протяжении длительного отрезка времени точно равнялся единице.

Мы попадаем в тупик: мультипликационно-акселерационный механизм отражает колебания, свойственные капиталистической экономике, только при абсолютно нереальной гипотезе о величине акселератора, а если исходить из более реальной его величины, то этот механизм будет вызывать колебания, которые не соответствуют действительности.

### Теория «неравномерных толчков»

Первой попыткой преодолеть эту «мертвую точку» явилась теория Фриша. Согласно этой теории, при анализе экономического цикла следует различать проблему распространения и проблему импульса. Первая состоит в объяснении структурных особенностей системы, приведенной в движение и порождающей колебания; проблема же импульса касается факторов, которые способны дать толчок системе как в состоянии покоя (равновесия), так и в движении. По мнению скандинавского экономиста,

Переменная	Период												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A	100	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
C	100	100	105	112,5	118,7	120,6	117,1	110,1	103	99,6	101,4	107,5	115,1
I	0	0	10	15	12,5	3,7	-6,9	-14,1	-13,8	-6,8	3,6	12,8	14,7
Y	200	210	225	237,5	241,2	234,3	220,2	206	199,2	202,8	215	230,3	239,8

основные динамические законы, действующие в капиталистической экономике, которые в нашей работе объединены в мультипликационно-акселерационном механизме, имеют тенденцию вызывать затухающие колебания дохода. Однако эти колебания не могут привести доход к состоянию равновесия, поскольку экономическая система постоянно подвержена толчкам извне.

Иными словами, если состояние равновесия нарушается под действием внешнего импульса (например, изобретения, войны, государственного вмешательства), то мультипликационно-акселерационный механизм приходит в движение. Если бы этому механизму позволили функционировать свободно, без последующих вмешательств извне, то он породил бы колебания дохода, амплитуда которых постепенно уменьшалась, пока они не прекратились бы вовсе. Но дело в том, что при этом вновь возникают внешние импульсы, которые, так сказать, вздымают волну колебаний и таким образом препятствуют достижению равновесия. Рассмотрим, например, следующую модель:

$$Y_t = 100 + 0,5Y_{t-1} + 0,8(Y_{t-1} - Y_{t-2})$$

и допустим, что вначале существует положение равновесия. Если происходит изолированный толчок, результатом которого является повышение автономного спроса с 100 до 150, то он приведет, как видно из табл. 39, к затухающим колебаниям, которые изображены сплошной линией на рис. 159.

Если же после первоначального толчка происходит второй толчок в период 6, сокративший спрос с 150 до 120, то колебания дохода возобновляются с новой силой, как указано в табл. 40 и изображено пунктирной линией на рис. 159.

Таблица 38

риод

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
119,9	119,7	114,6	107,2	101,2	99,5	103,1	110,1	117	120,4	118,6	112,4
9,5	-0,4	-10,1	-14,8	-12,1	-3,3	7,1	14	13,9	6,8	-3,7	-12,3
239,4	229,3	214,5	202,4	199,1	206,2	220,2	234,1	240,9	237,2	224,8	210,1

Переменная	Период												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A	100	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
C	100	100	125	157,5	179,7	182,6	168,6	148	132,5	128,8	136,4	149,3	159,9
I	0	0	40	52	35,6	4,6	-22,6	-32,9	-24,8	-5,9	12,2	20,6	17,4
Y	200	250	315	359,5	365,3	337,2	296,1	265,1	257,7	272,9	298,6	319,9	327,2

В этом случае колебания дохода также рано или поздно стабилизируются на уровне равновесия, если только не произойдет нового толчка, каким может быть, например, повышение автономного спроса в период 11 (см. табл. 40 и точечную линию на рис. 159).

Таким образом, если внешние импульсы, накладываемые на механизм колебаний, происходят с определенной частотой, то мультипликационно-акселерационный механизм может породить довольно равномерные, по крайней мере не затухающие колебания дохода.

Может показаться, что теория цикла, разработанная Фришем, хотя и очень интересна, все же не столь важна для объяснения действительных явлений, поскольку в ней предполагается значительно меньшая, чем в реальной экономике, величина акселератора. Это, однако, не совсем так. Во-первых, если вместо функции потребления с единственным лагом введем функцию с «распределенными» лагами, то мультипликационно-акселерационный механизм приводит к сходным циклам даже при величине акселератора, превышающей единицу. Во-вторых, если в качестве теории производных капиталовложений принять более общую версию принципа акселе-

Переменная	Период									
	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
A	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
C	168,6	133,0	98	80,9	86,8	108,1	121,1	128,8	130,6	126,7
I	-22,5	-57	-56,1	-27,3	9,4	34,1	16,6	12,4	2,8	-6,2
Y	266,1	196	161,9	173,6	216,2	242,2	257,7	261,2	253,2	240,5



риод

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
150	150	150	150	150	150	150	150	150	151	150	150	150
163,3	159,7	151,7	144,4	147,8	151,6	153,8	154,6	153	150,2	147,8	146,8	147,6
5,9	-6,2	-12,8	-3,7	5,4	6	3,5	1,4	-2,6	-4,5	-4,7	-1,6	1,2
319,5	303,5	288,9	295,7	303,2	307,6	309,3	330,6	300,4	295,7	293,7	295,2	298,8

рации, так называемый принцип приведения в соответствие основного капитала, то величины акселератора, способные породить затухающие колебания, были бы не очень далеки от действительности.

### Теория Хикса

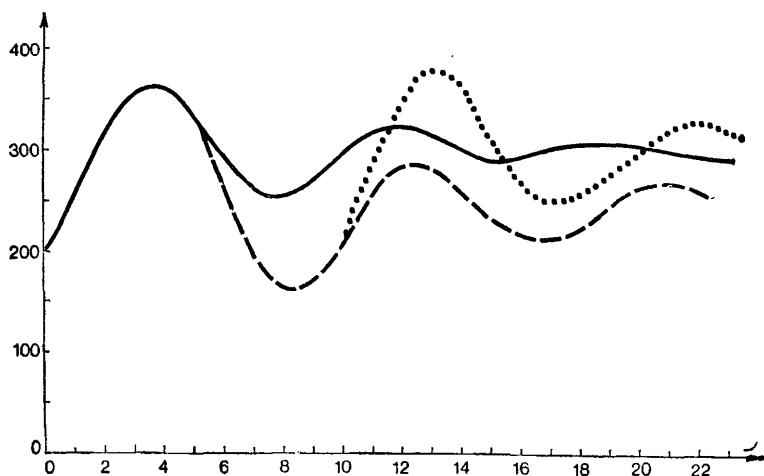
Хикс в отличие от Фриша не исключает возможность «взрыва», как непосредственную, так и возникающую вследствие колебаний взрывного характера. Как же становится возможным, что из этих «взрывных» процессов рождаются более или менее равномерные колебания дохода?

Основная мысль Хикса здесь, в общем, такова: движения дохода в том или ином направлении не могут продолжаться до бесконечности, поскольку рано или поздно они наталкиваются на барьеры, или пределы, за которые доход не может перешагнуть. С другой стороны, доход не может оставаться на предельном уровне и, так сказать, отталкивается от барьера, что и порождает движение в обратном направлении.

Таблица 40

риод

16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
120,2	114,9	113,4	115,5	119,4	122,8	124,1	123,1	120,7	118,4
-10,3	-8,5	-2,4	3,3	-6,2	5,4	2,1	-1,6	-3,8	-3,7
229,9	226,9	231	238,5	245,6	248,2	246,2	241,5	236,9	234,7



Р и с. 159

Таким образом, чередуются периоды увеличения и падения дохода, что приводит к циклическим колебаниям, подобным тем, что изображены на рис. 160, на котором лучи *AA* и *BB* являются соответственно верхним и нижним пределами динамики дохода.

Уровень дохода первоначально находится в точке равновесия *E*. В определенный момент равновесие по какой-либо причине нарушается, и это кладет начало совокупному процессу подъема, который при отсутствии преград привел бы к «взрыву» в динамике дохода. Однако в нашем случае «взрыва» не происходит, поскольку процесс роста прерывается верхним барьером (*AA*), который не только прерывает дальнейший рост дохода, но

Переменная	Параметры							
	11	12	13	14	15	16	17	18
<i>A</i>	160	160	160	160	160	160	160	160
<i>C</i>	108,1	151,1	198,5	217,2	203,5	170,8	139,2	108,1
<i>I</i>	34,1	86	75,9	29,8	-21,9	-52,3	-50,5	-34,1
<i>Y</i>	302,2	397,1	434,4	407,0	341,6	278,5	248,7	302,2

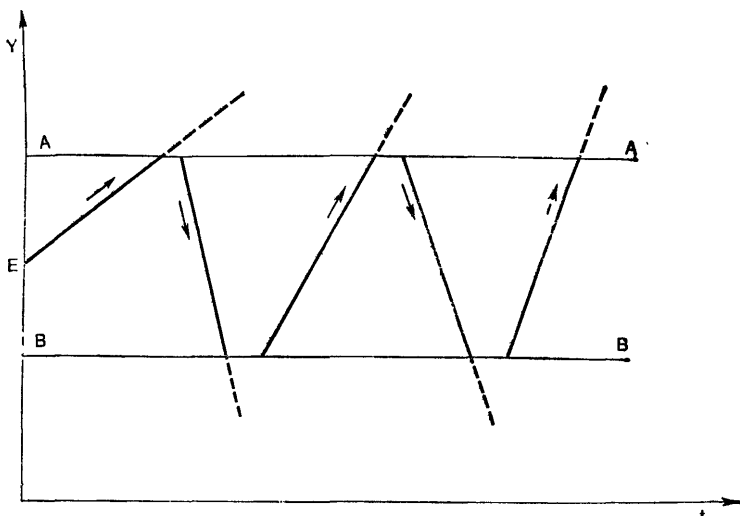


Рис. 160

изменяет направление движения на противоположное. В свою очередь процесс падения дохода не может продолжаться до бесконечности, поскольку в определенной точке он наталкивается на нижний барьер *ВВ*. Аналогично барьеру *АА* барьер *ВВ* не только прерывает текущий процесс, но приводит в движение обратный процесс. Доход вновь начинает возрастать и т. д.

В сущности, теория экономического цикла, выдвинутая Хиксом, основывается на двух главных элементах:

1) существование верхнего барьера, или «потолка», и нижнего барьера, или «пола», которые не позволяют

Таблица 41

риод

18	19	20	21	22	23	24	25
160	160	160	160	160	160	160	160
124,3	129,7	149,1	170	181,7	180,1	169,9	155,4
-24,8	8,6	31	33,4	18,6	-2,3	-18	-21,5
259,5	298,3	340,1	363,4	360,3	337,8	310,9	293,4

совокупным процессам расширения и падения дохода продолжаться до бесконечности;

2) движение дохода в обратном направлении всякий раз, когда тот достигает «потолка» или «пола».

Что касается «потолка», то здесь при первом приближении мы можем думать об уровне полной занятости, который является своего рода физическим барьером, за который реальный доход перешагнуть не может. Когда совокупный процесс расширения дохода наталкивается на «потолок» полной занятости, рост реального дохода прекращается, несмотря на то, что спрос продолжает расти. Но если реальный доход не может возрастать, то производные капиталовложения сокращаются до нуля, поскольку, как мы неоднократно отмечали, их уровень зависит от прироста дохода, а не от его уровня. Следовательно, общий спрос и доход испытывают сокращение, которое приводит в движение совокупный процесс падения.

Совокупный процесс падения в свою очередь также не может продолжаться до бесконечности, даже если барьер, на который он наталкивается, имеет совсем иной характер, чем тот, который мы только что рассмотрели. В этой главе мы отмечали, что принцип акселерации действует асимметрично, ведь если положительные чистые капиталовложения могут иметь любую величину, отрицательные чистые капиталовложения не могут превышать величины «изношенного» капитала. Когда в процессе падения отрицательные чистые капиталовложения достигают своей предельной величины, то в дальнейшем она не меняется, и, следовательно, сокращение дохода замедляется. Но если изменение (отрицательное) дохода замедляется, то сокращаются и отри-

Переменная	Пе						
	0	1	2	3	4	5	6
A	200	210	210	210	210	210	210
C	200	200	205	222,5	250	250	230
I	0	0	30	105	165	0	-120
Y	400	410	445	500	500	460	320

цательные чистые капиталовложения, что приводит к росту дохода. За ростом дохода следуют положительные производные капиталовложения и, следовательно, совокупный процесс увеличения спроса и дохода.

Рассмотрим, например, модель

$$Y_t = 200 + 0,5Y_{t-1} + 3(Y_{t-1} - Y_{t-2})$$

и допустим, что доход в условиях полной занятости равен 500 и что в каждый период износ капитала равен 150.

Если автономные расходы возрастают в определенный момент на 10, то в движение приходит процесс изменений, представленный на табл. 42.

В первые два периода спрос и доход увеличиваются с 400 до 410 и с 410 до 445. В период 3, однако, в то время как спрос возрастает с 445 до 537,5, доход возрастает лишь до 500, что соответствует уровню полной занятости. В период 4 спрос еще возрастает с 537,5 до 625, но доход, естественно, остается на уровне 500. В период 5 происходит падение спроса, поскольку производные капиталовложения сократились до нуля из-за отсутствия роста дохода. Доход тем временем сокращается до 460.

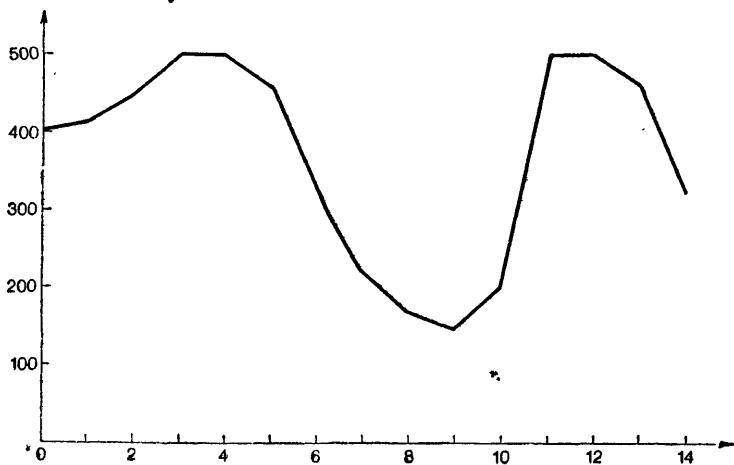
В период 6 наблюдается большая сумма дезинвестиций в связи с сокращением дохода, происшедшим между периодами 4 и 5, и доход падает до 320. В период 7 отрицательные капиталовложения должны были бы быть равны 180, поскольку доход сократился на 60, а акселератор равен 3, но поскольку мы предположили, что износ капитала равен 150 в каждом периоде, то величина дезинвестиций равна 150. Доход сокращается до 260.

Таблица 42

период

7	8	9	10	11	12	13	14
210	210	210	210	210	210	210	210
160	110	85	72,5	103,7	250	250	230
-150	-150	-150	-75	187,5	277,5	0	-120
220	170	145	207,5	500	500	460	320

В периоды 8 и 9 величины отрицательных капиталовложений также равны 150, несмотря на то, что изменения доходов в обоих случаях могут достичь высокого уровня. Доход еще раз сокращается, но в период 9 величина падения уменьшается. Вслед за этим в период 10 отрицательно чистые капиталовложения равны 75, и доход увеличивается до 207,5. В последующий период доход снова увеличивается и наталкивается на «потолок»



Р и с. 161

полной занятости, вызывая новое сокращение, и т. д. Колебания дохода в рассмотренном нами случае изображены на рис. 161, из которого со всей очевидностью следует, что речь идет о равномерных циклических колебаниях.

Все, что мы говорили до сих пор, имеет значение как в том случае, когда мультипликационно-акселерационный механизм порождает непосредственно «взрывы» в динамике дохода, так и в том случае, когда подобные «взрывы» осуществляются через циклы с растущей амплитудой. Во втором случае, однако, вовсе не обязательно, чтобы существовало два барьера. Даже если существует один барьер, циклическая волна никогда не сможет реализовать свои «взрывные» тенденции, так как в определенный момент она наталкивается на этот единственный барьер, и все начинается сначала.

## ТЕОРИЯ РОСТА

## ВВЕДЕНИЕ

Проблема развития не является для экономической науки чем-то новым. Это отразилось и в тексте данной книги, где изложены как теория динамики экономистов-классиков, так и разработанные Марксом модели расширенного воспроизводства. Однако приблизительно с 1870 по 1939 г. западные экономисты, за единственным исключением Шумпетера, были заняты преимущественно краткосрочным анализом в рамках теории общего экономического равновесия и кейнсианской теории (не говоря, разумеется, об интересе к экономическому циклу). В 1939 г. в «Economic Journal» появилась работа английского экономиста Роя Харрода под заглавием «Очерк теории экономической динамики» («An Essay in Dynamic Theory»), в которой автор стремился заложить основы «теории динамики», или, лучше сказать, теории экономического роста. Однако работа Харрода осталась почти незамеченной на фоне начала второй мировой войны. К тому же основной экономической проблемой капиталистических систем считалась тогда не проблема развития, а проблема полного использования производственных ресурсов. Одновременно происходили другие явления, к которым ученые-экономисты не могли оставаться безучастными. С одной стороны, многие развивающиеся страны, наталкиваясь на бесконечные трудности, пытались добиться ускоренного экономического развития, чтобы разорвать порочный круг отсталости, а с другой — экономика социалистических стран дала примеры темпов развития, превосходивших темпы западной экономики.

В связи с этим экономисты-«профессионалы» начали живо интересоваться проблемами экономического роста; исследование этих проблем заняло важное место в современной экономической теории. Однако необходимо

отметить, что если изучение экономики развивающихся стран охватывало как чисто экономические, так и институциональные, социологические и политические факторы, то теория роста развитых экономических систем пошла по совершенно иному направлению.

Мы ограничимся здесь изложением лишь некоторых линий развития этого последнего направления исследований, отметив его наиболее важные, с нашей точки зрения, достижения, а также те проблемы, которые остаются еще открытыми для научного исследования.



## Х. МОДЕЛИ ДОМАРА И ХАРРОДА

### Модель Домара

В экономической литературе модели роста Харрода и Домара почти всегда рассматриваются вместе, так что многие экономисты говорят о модели Харрода — Домара.

В действительности же, хотя с формально-математической точки зрения модели, созданные этими теоретиками, по существу, эквивалентны, они, как мы покажем ниже, в значительной мере отличаются друг от друга объектом исследования и своим экономическим значением.

Во введении мы отметили, что первый вклад в современную теорию роста был внесен Харродом. В этой главе мы займемся вначале рассмотрением модели Домара: во-первых, потому, что она более проста, а во-вторых, потому, что из нее с наибольшей очевидностью видна связь между кейнсианской теорией короткого периода и теорией роста.

Домар не ставил себе задачу систематически разработать теорию роста, он намеревался лишь поставить проблему полной занятости в более широком плане, чем при рассмотрении короткого периода, точнее — в условиях экономической системы, находящейся в процессе развития. Американский экономист отмечал ограниченность утверждения Кейнса о том, что осуществление полной занятости подразумевает определенный уровень совокупного спроса, рамками короткого периода. И действительно, поскольку в развивающейся экономической системе наблюдается постоянный рост производственных возможностей, уровень совокупного спроса, в определенный период достаточный для того, чтобы гарантировать полную занятость, оказывается недостаточным в последующий период. Это предполагает, что для сохранения полной занятости в

развивающейся экономической системе совокупный спрос должен возрасти пропорционально ее производственным возможностям.

В формализованном виде условие поддержания полной занятости может быть выражено следующим образом:

$$P_{t+1} - P_t = Y_{t+1} - Y_t, \quad (X. 1)$$

где  $P_{t+1}$  и  $P_t$  представляют собой соответственно производственные возможности в момент  $t+1$  и в момент  $t$ . В момент  $t$ , согласно принятому предположению, достигается состояние полной занятости.

Посмотрим теперь, что требуется для того, чтобы это условие выполнялось. Рассмотрим прежде всего левую часть уравнения (X. 1), т. е. изменение уровня производственных возможностей.

Изменение уровня производственных возможностей данной экономической системы зависит, строго говоря, от изменения национальных ресурсов, наличия рабочей силы, величины капитала и состояния техники.

Однако оно может быть выражено просто через величины изменения капитала и его производительности, где последняя отражает изменения, происшедшие в объеме естественных ресурсов, в технологии и в наличии рабочей силы. Но, поскольку изменение величины капитала — это то же самое, что и чистые инвестиции, то мы можем написать:

$$P_{t+1} - P_t = I_t s,$$

где  $s$  — прирост производственных возможностей на единицу инвестиций, который в данной модели предполагается постоянным.

Однако если верно, что  $I_t s$  представляет собой рост производственных возможностей, связанных с чистыми инвестициями  $I_t$ , то, с другой стороны, создание новых производственных предприятий может повлечь за собой сокращение использования старых, например, в результате отвлечения рабочей силы или других производственных факторов. Поэтому Домар утверждает, что прирост производственных возможностей экономической системы в целом ниже  $I_t s$  и составляет  $I_t \sigma$ , где  $\sigma$  определяется как «потенциальная средняя общественная

производительность инвестиций» и так же, как и  $s$ , является в модели постоянной величиной.

В результате уравнение, представляющее фактический прирост производственных возможностей данной экономической системы, приобретает следующий вид:

$$P_{t+1} - P_t = I_t \sigma,$$

Перейдем теперь к правой части уравнения полной занятости. Из кейнсианской теории дохода мы знаем, что

$$\Delta Y = \frac{\Delta I}{\alpha} \quad \text{или} \quad Y_{t+1} - Y_t = \frac{I_{t+1} - I_t}{\alpha},$$

где  $\alpha$  — предельная склонность к сбережениям — предполагается постоянной. Таким образом, мы можем написать, что условием сохранения равновесия полной занятости является

$$I_t \sigma = \frac{I_{t+1} - I_t}{\alpha},$$

откуда

$$\frac{I_{t+1} - I_t}{I_t} = \alpha \sigma.$$

Но, поскольку предельная склонность к сбережениям предполагается постоянной, уровень дохода является величиной, пропорциональной уровню капиталовложений:

$$Y_t = I_t \alpha \quad \text{и} \quad Y_{t+1} = I_{t+1} \alpha$$

или же

$$\frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \frac{I_{t+1} - I_t}{I_t} = \alpha \sigma.$$

Итак, если мы будем исходить из ситуации полной занятости, мы сможем получить экономическое развитие, характеризующееся постоянством полной занятости лишь в том случае, если инвестиции и доход будут постоянно возрастать на величину, равную произведению предельной склонности к сбережениям на «среднюю производительность» капиталовложений.

Этот результат можно пояснить при помощи числового примера. Предположим, что предельная склонность к сбережениям равна 0,2 и что каждый дополнительный прирост капитала на одну единицу вызывает прирост производственных возможностей экономической системы на 0,33. Итак, при этих условиях данная система

может расти, постоянно сохраняя полную занятость, тогда и только тогда, когда темпы роста национального дохода и инвестиций будут равны  $0,20 \cdot 0,33 = 6,6\%$ .

Модель Домара, несомненно, представляет собой основной отправной пункт для современной теории экономического роста. Однако следует отметить, что в ней полностью отсутствует теория инвестиций, хотя американский экономист по ходу изложения своей модели развернул некоторые интересные соображения относительно возможности того, какие именно темпы роста инвестиций необходимы для поддержания полной занятости.

### **Модель Харрода: желательный темп роста**

Харрод поставил перед собой значительно более широкую задачу, чем Домар, а именно: заложить основы общей теории роста капиталистической экономики.

С этой целью английский экономист построил модель экономического роста, включающую эндогенную теорию инвестиций, основанную на принципе акселерации и на ожиданиях предпринимателей. Рассмотрение модели Харрода представляет некоторые трудности, поскольку автор не всегда достаточно ясно излагает основные аспекты своей схемы. Мы изложим здесь эту модель в форме, хотя и отходящей в ряде пунктов от оригинальной, но, с нашей точки зрения, достаточно точно отражающей сущность вклада, внесенного английским экономистом в теорию экономического роста.

Рассмотрим прежде всего теорию предложения товаров. Харрод предполагает, что на каждом этапе предприниматели планируют предложение товаров на основе того, что происходило в непосредственно предшествующий период, а именно: если в предшествующий период прогнозы предпринимателей относительно движения спроса оказались правильными и совокупный спрос поглотил все предложение, то предприниматели планируют темпы роста предложения равными существовавшим ранее. Если же запланированное предложение оказалось чрезмерным по сравнению с рыночным спросом, то предприниматели снижают темпы роста предложения

на некоторую величину. Наконец, если запланированное предложение оказалось недостаточным по отношению к рыночному спросу, то предприниматели планируют более высокие темпы роста продукции, чем в прошлом периоде.

Следует отметить, что эта теория предложения отнюдь не постулирует, что все предприниматели в одинаковой мере удовлетворены или неудовлетворены достигнутыми результатами, предполагается лишь, что в общем верна одна из трех выдвинутых гипотез.

В формализованном виде теория Харрода может быть выражена следующим образом:

$$\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} = b \left( \frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} \right),$$

где  $P$  означает предложение, а  $b \cong 1$  в зависимости от того, какой из гипотез отвечает величина спроса в момент времени  $t - 1$ .

Что касается спроса, то Харрод предполагает постоянство предельной склонности к потреблению в течение всего этого времени и определение объема инвестиций принципом акселерации. Точнее говоря, предприниматели, определив параметры производства, осуществляют капиталовложения в объеме, необходимом для того, чтобы привести объем капитала в соответствие с новым уровнем предложения. Или же в формализованном виде:

$$J_t = C_r (P_t - P_{t-1}),$$

где  $C_r$  — предельное отношение капитал — продукт, или тот прирост капитала, который необходим для того, чтобы величина продукции возросла на одну единицу.

Совокупный спрос в момент  $t$  равняется соответственно

$$Y_t = C_r/s (P_t - P_{t-1}).$$

Из этого следует, что в момент  $t$  должно существовать равновесие между спросом и предложением ( $Y_t = P_t$ ) в том случае, если

$$\frac{C_r}{s} (P_t - P_{t-1}) = \left[ b \left( \frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} \right) + 1 \right] P_{t-1}.$$

Если допустить, что в момент  $t-2$  имело место равенство между товарным предложением и спросом ( $Y_{t-1} = P_{t-2}$ ),  $b$  равно единице,  $\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} = \frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-1}}$ , и предложение увеличивается тем же темпом, что и в предыдущем периоде, то условие равновесия примет вид

$$\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} = \frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} = \frac{s}{C_r - s},$$

а отсюда очевидно, что

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} = \frac{s}{C_r - s}.$$

Это означает, что, если в силу каких бы то ни было соображений предприниматели планируют рост предложения, равный  $\frac{s}{C_r - s}$ , их ожидания полностью сбываются, и они будут и впредь расширять производство такими же темпами. Харрод называет выражение  $\frac{s}{C_r - s}$  *гарантированным* темпом роста ( $G_w$ ) именно потому, что при таком росте предприниматели удовлетворены своими решениями.

Теперь посмотрим, что происходит, когда предприниматели планируют темп роста предложения, отличающийся от гарантированного.

Рассмотрим сначала случай, когда производители под влиянием оптимистических прогнозов об изменении спроса осуществляют расширение производства темпами, более высокими, чем гарантированный, или равновесный. Пусть  $P_0$  — уровень производства в период, предшествующий рассматриваемому,  $\frac{P_1^* - P_0}{P_0}$  — гарантирован-

ный темп роста, а  $\frac{P_1 - P_0}{P_0}$  — темп роста, осуществленный предпринимателями, где  $P_1 - P_1^* = \Delta P > 0$ <sup>1</sup>. Для того чтобы достигнуть желательного роста продукции, предприниматели должны осуществить объем инвестиций, равный  $C_r(P_1 - P_0)$ , которому при данной пре-

---

<sup>1</sup>  $P_1^*$  — уровень производства, который, будучи достигнут, удовлетворяет предпринимателей.

дельной склонности к сбережениям  $s$  соответствует совокупный спрос

$$Y_t = \frac{C_r}{s} (P_1 - P_0).$$

Сопоставив эту величину совокупного спроса с той величиной, которая получилась бы, если бы предприниматели следовали гарантированному темпу роста, мы можем заметить, что первая из этих величин превышает вторую на  $\frac{C_r}{s} \Delta P$ . Но поскольку нам известно, что гарантированный темп роста уравнивает совокупный спрос и предложение, то очевидно, что увеличение продукции более высокими темпами приводит к превышению спроса над предложением, поскольку  $\frac{C_r}{s} \Delta P > \Delta P$ .

Поэтому предприниматели запланируют на последующий период еще более высокий темп роста продукции, чем достигнутый. Однако и в этом случае спрос будет расти быстрее предложения и производители вновь окажутся неудовлетворенными и будут склонны еще более увеличивать темп прироста продукции.

Таким образом, если на определенном этапе предприниматели планируют темп прироста продукции более высокий, чем гарантированный, начинает действовать механизм, постепенно отдаляющий фактическую линию развития от линии равновесия. Совершенно аналогичное явление происходит в случае, если в определенный момент в результате пессимистических прогнозов предприниматели вознамерятся расширить производство на величину, меньшую, чем гарантированный прирост.

Действительно, если уровень производства оказывается ниже того, который был бы достигнут на основе гарантированного темпа, совокупный спрос будет еще более низким и воспрепятствует осуществлению плана по реализации со стороны предпринимателей. В связи с этим предприниматели, стремясь приспособить уровень производства к уровню спроса, будут еще более снижать темпы расширения предложения. Но поскольку каждый раз, когда сокращается темп роста предложения, темп роста спроса снижается на еще большую величину, предприниматели не смогут достигнуть своей

цели и будут продолжать сокращать темпы роста продукции.

Таким образом можно заключить, что в модели роста Харрода существует темп роста производства и дохода, который, будучи раз достигнут, имеет тенденцию постоянно воспроизводиться. Однако если по какой-либо причине фактический темп роста производства на определенном этапе отклоняется от гарантированного, то экономическая система постепенно отдаляется от него.

Это означает, что линия развития, при которой сохраняется равенство между спросом и предложением, т. е. сохраняется равновесие на рынке товаров, представляет состояние неустойчивого равновесия.

### Модель Харрода: естественный темп роста

Рассмотрев соотношение между гарантированным и фактическим темпами роста, Харрод вводит также понятие естественного темпа роста  $G_n$ . Естественный темп роста определяется как максимальный темп, допускаемый ростом активного населения и техническим прогрессом.

В силу каких причин численность населения и технический прогресс ставят пределы развитию производства и росту дохода?

Предположим прежде всего, что в данной экономической системе не существует технического прогресса, а трудовые ресурсы возрастают темпами, которые задаются внешним по отношению к модели образом. Но если норма процента и реальная заработная плата остаются без изменений, то предприниматели продолжают производить на основе той же производственной техники, или, иначе говоря, не меняют соотношение капитал — труд. Это означает, что лишь в том случае, когда размер капитала возрастает такими же темпами, что и трудовые ресурсы, объем капитала оказывается достаточным для того, чтобы обеспечить работой всю наличную рабочую силу. Если же капитал растет быстрее, чем численность трудового населения, то часть средств производства остается неиспользованной; с дру-



гой стороны, если объем капитала растет медленнее, не может быть использована часть рабочей силы. Другими словами, при отсутствии технического прогресса и при постоянных норме процента и реальной заработной плате объем капитала «соответствует» росту населения лишь в том случае, если темпы их роста одинаковы.

Теперь предположим, что трудящееся население остается неизменным и что имеет место некоторый рост технического прогресса.

В данной работе невозможно исчерпывающим образом объяснить экономическое значение технического прогресса. Мы ограничимся тем замечанием, что благодаря техническому прогрессу имеется возможность получать определенное количество продукта при затрате все меньшего количества производственных факторов или же получать все большие количества продукта при том же количестве факторов.

Для того чтобы упростить дело, Харрод предполагает, что технический прогресс совершенно *нейтрален*, т. е. что он не изменяет общее соотношение капитал — продукт, пока норма процента остается постоянной. Это означает, что совершенствование технических знаний влечет за собой постоянное повышение производительности труда, определяемой отношением  $Y/L$ , где  $L$  — величина занятой рабочей силы.

Но если при темпе  $t$  нейтрального технического прогресса не происходит никакого увеличения объема капитала, то прежнее количество продукта может быть произведено все меньшим числом занятых. Точнее говоря, трудящееся население, численность которого снижается со скоростью  $t$ , оказывается в состоянии поддерживать производство на постоянном уровне. Из этого вытекает, что необходимо возрастание объема капитала, чтобы полностью занять имеющуюся в наличии рабочую силу и использовать развитие технических знаний.

Нетрудно исчислить «необходимые» темпы роста капитала. Примем, что в начальный момент 0 капитал и доход равны соответственно  $K_0$  и  $Y_0$ , что численность трудящегося населения остается на уровне  $L$  и что технический прогресс, нейтральный по определению Харрода, развивается темпом  $t$ .

К моменту 1 темп роста производительности труда составит  $t$  и условие полной занятости будет соответственно выглядеть так:

$$\frac{Y_1}{L} = \frac{tY_0}{L}, \quad \text{или} \quad \frac{Y_1}{Y_0} = t.$$

Иными словами, вся наличная рабочая сила останется занятой лишь в том случае, если объем производства и дохода возрастает такими же темпами, как и технический прогресс. Но, поскольку мы приняли предположение нейтральности технического прогресса, получаем, что  $K_1/Y_1 = K_0/Y_0$  или же  $Y_1/Y_0 = K_1/K_0$ . Это означает, что необходимым условием для поддержания полной занятости является возрастание капитала теми же темпами, что и рост технического прогресса. Если норма накопления ниже «необходимой», часть рабочей силы остается незанятой, если же она выше «необходимой», то не весь капитал может быть использован в производственном процессе.

Установив пределы темпов роста капитала и, следовательно, темпов роста продукции в условиях роста трудового населения и технического прогресса, нетрудно подсчитать максимальный или *естественный* темп роста при увеличении трудящегося населения и техническом прогрессе:

$$G_n = d + t + dt,$$

где  $d$  — темп роста активного населения, а член  $dt$  отражает тот факт, что новая рабочая сила также обладает более высокой производительностью труда.

Темп роста продукции и дохода не может длительное время превосходить естественный темп роста. Однако экономическая система, временно находившаяся в состоянии депрессии, может в течение некоторого периода характеризоваться темпом роста, превосходящим естественный, поскольку в ней имеются неиспользованные резервы факторов производства. Однако рано или поздно темпы роста должны снизиться.

Исследуем теперь те соотношения, которые существуют между фактическим темпом роста  $G$ , гарантированным темпом роста  $G_w$  и естественным темпом роста  $G_n$ .

Если  $G_w$  превосходит  $G_n$ , т. е., иначе говоря, если темп роста производства и дохода, неизменно удовле-

творяющий предпринимателей, больше максимально возможного, то фактический темп роста  $G$  в течение длительного времени будет ниже  $G_w$ . В результате производители будут часто разочаровываться в своих ожиданиях, что заставит их снижать планы производства и инвестиции, так что данная экономическая система будет находиться по преимуществу в состоянии депрессии.

Если же  $G_w$  меньше  $G_n$ , то не существует никаких препятствий для того, чтобы фактический темп роста постоянно превышал гарантированный. Скорее, напротив, можно предположить, что возможности для инвестиций, предоставляемые техническим прогрессом и увеличением численности населения, будут стимулировать достижение более высокого темпа роста, чем  $G_w$ . И поскольку всякий раз, когда фактический темп роста превосходит гарантированный, экономическая система переживает бум, то вполне вероятно, что при  $G_w < G_n$  она будет периодически оказываться в состоянии бума.

Возможно также, что фактический темп роста равен гарантированному и экономическая система развивается вполне удовлетворительным для предпринимателей образом. Однако такое положение нельзя считать оптимальным, поскольку, если  $G_w < G_n$ , экономическое развитие в этих условиях оставляет часть трудовых ресурсов в состоянии вынужденной безработицы.

В заключение отметим, что идеальное развитие экономической системы достигается, когда  $G = G_w = G_n$ . И действительно, в этом частном случае фактический темп роста не только реализует ожидания предпринимателей, но вместе с тем полностью поглощает трудовые ресурсы.

**Темпы роста, обеспечивающие полное использование производственных возможностей, и темпы роста, ведущие к полной занятости**

Сразу же после публикации работы Харрода «К теории экономической динамики» началось активное обсуждение различных аспектов этой теории. В частности, некоторые экономисты, отталкиваясь от выдвинутого Харродом предположения о том, что фактический темп

роста равен гарантированному, но ниже естественного, подчеркнули различие между ростом при полном использовании производственных возможностей ( $G_c$ ) и ростом при полной занятости ( $G_b$ ). Рост, обеспечивающий полное использование производственных возможностей, осуществляется тогда, когда темп роста совокупного спроса допускает оптимальное использование производственного оборудования и более или менее соответствует гарантированному по определению Харрода. В то же время рост при полной занятости труда имеет место в том случае, когда все рабочие, согласные работать за существующую реальную заработную плату, заняты, т. е. когда экономическая система развивается естественным темпом. Но поскольку  $G_c$  ( $G_w$ ) зависит от склонности к сбережениям и от отношения капитал — продукт, а  $G_b$  ( $G_n$ ) зависит от темпов роста трудовых ресурсов и от технического прогресса, то не существует никаких причин, по которым обе эти величины должны быть равны между собой, и вполне вероятно, что данная экономическая система может развиваться при полном использовании производственных возможностей, оставляя при этом часть трудовых ресурсов неиспользованной.

Показать возможность расхождения между ростом в условиях полного использования производственного оборудования и ростом при полной занятости весьма важно: это означает, что и в развитых капиталистических странах проблема занятости может быть поставлена по-другому, иначе, чем это сделано Кейнсом, которого интересовал лишь соответствующий уровень совокупного спроса.

И действительно, если темп роста, соответствующий полной занятости, выше темпа, обеспечивающего полное использование оборудования, то расширение совокупного спроса, гарантирующее полное использование производственных возможностей, недостаточно для того, чтобы поглотить всю рабочую силу. И с другой стороны, более быстрый рост совокупного спроса не только не в состоянии повысить уровень занятости, но, напротив, открывает путь инфляционному процессу, поскольку полное использование производственного оборудования исключает возможность соответствующего роста продукции в реальном выражении. В этих усло-

виях только увеличение нормы накопления может обеспечить полную занятость.

Тезис, согласно которому в экономике капиталистических стран может иметь место расхождение между полным использованием производственного оборудования и полным использованием трудовых ресурсов, сразу же подвергся критике со стороны ряда ученых, которые отмечали, что в реальных экономических системах имеется возможность, по крайней мере в определенных пределах, производить продукцию при различных комбинациях производственных факторов, т. е. возможность взаимозаменяемости факторов производства.

Согласно этому воззрению противоречие между полным использованием капитала и полным использованием труда может быть разрешено путем применения предпринимателями производственной техники, «использующей» больше труда и меньше капитала. Это, несомненно, может иметь место в условиях капитализма, но лишь при условии, что относительная стоимость «избыточного» фактора производства снизится.

Иными словами, если реальная заработная плата достаточно гибка, расхождение между темпом роста при полной занятости и темпом роста при полном использовании производственных возможностей устраняется, поскольку предприниматели приобретают стимул применять такую производственную технику, которая «использует» меньше капитала и больше труда, т. е. снизить отношение капитал — продукт. С точки зрения математики сокращение отношения капитал — продукт означает уменьшение величины знаменателя в дроби, характеризующей гарантированный темп роста:  $G_w = \frac{s}{C_r - s}$ , и, следовательно, увеличение гарантированного темпа, который, если  $C_r$  сократится в должной степени, может совпасть с естественным темпом роста.

Техническая возможность замещения одних производственных факторов другими была признана сторонниками возможности расхождения между ростом в условиях полной занятости и ростом при полном использовании производственного оборудования. Однако они отрицали существование в современной капиталистической системе механизмов, которые гарантировали бы степень

замещения, достаточную для совпадения естественного и гарантированного темпов роста.

Что касается нашей точки зрения, то мы убеждены, что эта последняя позиция отражает реальную действительность в большей мере, чем противоположная, так как в современной капиталистической экономике норма процента и уровень заработной платы обладают значительной степенью жесткости. Поэтому мы считаем необходимым, чтобы и в теории, и в экономической политике при решении проблемы безработицы учитывалась возможность расхождения между темпом роста при полной занятости и темпом роста в условиях полного использования производственных возможностей.

# XI. НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

## Неоклассическая производственная функция

Различие между гарантированным и естественным темпами роста составляет, безусловно, важнейший элемент модели Харрода с точки зрения проблемы стабильности экономического роста и возможности устойчивого экономического развития при наличии вынужденной безработицы. И тем не менее обоснованность такого различия, как мы уже говорили в предыдущей главе, сразу же была поставлена под сомнение целым рядом ученых, указывающих на возможность замещения производственных факторов и строивших модели, в которых естественный темп роста в течение длительного времени совпадает с гарантированным. Основная черта этих моделей заключается в принятии так называемой *неоклассической производственной функции*, на которой следует хотя бы коротко остановиться.

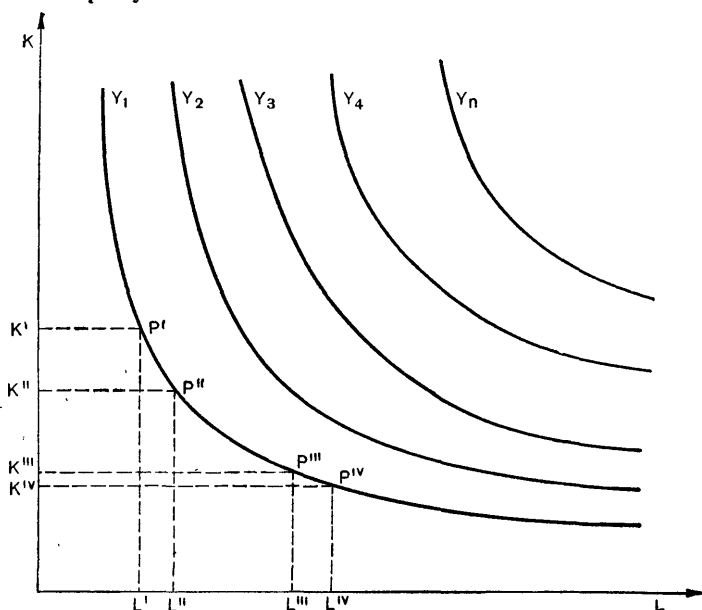
Производственная функция выражается в общей форме следующим образом:

$$Y = F(K, L).$$

Это означает, что уровень производства определяется при данном состоянии технологии величинами капитала и труда, применяемых в производственном процессе. Если производственная функция такова, что любой объем продукции может быть достигнут путем различных комбинаций производственных факторов, то она называется *функцией с переменными коэффициентами*, где под производственными коэффициентами понимается количество данного фактора, необходимое для производства единицы продукта. Если для получения данного количества продукции требуется затратить определенные количества факторов производства, то такая производственная функция называется *функцией с постоянными коэффициентами*.

В неоклассической теории принята производственная функция с бесконечным числом производственных комбинаций, дающих возможность получить определенное количество продукции. Эта производственная функция представлена на рис. 162.

Кривые  $Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, \dots Y_n$  называются *изоквантами* продукции и обладают свойством охватывать все



Р и с. 162

возможные комбинации капитала и труда, дающие определенную величину выпуска продукции. Каждая из изоквант соответствует определенному уровню производства, и величина выпуска продукции возрастает по мере смещения изоквант вправо:  $Y_1 < Y_2 < Y_3 < Y_4 < \dots < Y_n$ .

Рассмотрим, например, изокванту  $Y_1$ . Точки  $P^I$  и  $P^{II}$  на кривой представляют собой две различные производственные комбинации капитала и труда, дающие одинаковое количество продукции:  $Y_1$ . Точнее говоря, производственная комбинация, выражающаяся точкой  $P^I$ , предусматривает использование  $K^I$  единиц капитала и



$L^I$  единиц труда, тогда как комбинация, характеризующаяся точкой  $P^{II}$ , означает использование  $K^{II}$  единиц капитала и  $L^{II}$  единиц труда. Но поскольку во второй комбинации по сравнению с первой используется большее количество труда и меньшее количество капитала и в то же время обе эти производственные комбинации дают одинаковое по объему количество продукции, то это означает, что прирост продукции, вызванный увеличением количества используемого труда, в точности компенсируется сокращением выпуска продукции в связи с уменьшением количества примененного капитала.

Предположив, что разность между  $L^{II} - L^I$  бесконечно мала, мы можем написать

$$F_L dL = -F_K dK,$$

где  $F_L$  и  $F_K$  — частные производные производственной функции, соответственно по  $L$  и  $K$ , равные предельной производительности труда и капитала. Выражение  $F_L dL$  обозначает прирост продукции, вызванный ростом количества используемого труда, тогда как  $-F_K dK$  равно падению объема продукции, определяющемуся уменьшением применяемого капитала от  $K^I$  до  $K^{II}$ . Отношение  $-dK/dL$  называется предельной нормой субституции (замещения) факторов производства и геометрически выражается тангенсом угла наклона касательной, проведенной к изокванте в точке  $P^I$ . Наклон касательной отрицателен, поскольку изменения величин производственных факторов взаимно обратны.

По мере продвижения вправо наклон касательной и значение отношения  $\frac{dK}{dL}$  уменьшаются. Это означает, что если применение труда в производственном процессе возрастает, уровень производства может быть сохранен на постоянном уровне за счет все меньшего сокращения величины применяемого капитала. Предположим, например, что количество труда находится на уровне  $L^{III}$  и возрастает на величину, равную  $L^{II} - L^I$ . В этом случае сокращение объема капитала от  $K^{III}$  до  $K^{IV}$  значительно меньше, чем от  $K^I$  до  $K^{II}$ .

Констатация того факта, что предельная норма субституции производственных факторов снижается, не должна нас удивлять, поскольку мы знаем, согласно

принципу убывания доходности, что по мере увеличения применения одного фактора его предельная производительность сокращается и, наоборот, по мере того, как применение данного фактора сокращается, его предельная производительность растет. Предельная производительность труда на уровне  $L^{III}$  ниже, чем на уровне  $L^I$ , а производительность капитала на уровне  $K^{III}$  выше, чем на уровне  $K^I$ , так что при равных приращениях количества труда в точках  $P^I$  и  $P^{III}$  сокращение количества капитала, достаточное для компенсации роста продукции, вызванного увеличением затрачиваемого труда, значительно меньше в точке  $P^{III}$ , чем в точке  $P^I$ .

Предельная норма субституции производственных факторов может быть выражена также через соотношение предельных производительностей. И действительно, из  $F_L dL = -F_K dK$  получаем

$$-\frac{dK}{dL} = \frac{F_L}{F_K},$$

т. е. предельная норма субституции между капиталом и трудом равна обратному отношению предельных производительностей этих двух факторов производства.

Другим важным аналитическим инструментом, связанным с предельной нормой субституции производственных факторов, является эластичность субституции. Она выражается частным от деления относительного прироста капиталовооруженности на относительный прирост отношения между предельными производительностями факторов, т. е. на прирост предельной нормы их субституции:

$$\eta = \frac{d(K/L)}{K/L} \bigg/ \frac{d(F_L/F_K)}{F_L/F_K}.$$

Поскольку предельная норма субституции снижается с уменьшением отношения труд — капитал, то эластичность субституции положительна. Если эластичность субституции равна единице, то  $\frac{d(K/L)}{K/L} = \frac{d(F_L/F_K)}{F_L/F_K}$ , иначе говоря, относительное изменение отношения предельной производительности труда к предельной производительности капитала равно относительному изменению отношения капитала к труду.

Если эластичность субституции больше единицы, то

относительное изменение отношения предельной производительности труда к предельной производительности капитала меньше относительного изменения отношения капитал — труд. Это означает, что изменения в производственной комбинации капитала и труда не вызывают чрезмерных изменений в предельной производительности факторов производства. В этом случае обычно говорят, что капитал и труд — хорошие субституты.

Наконец, если эластичность субституции меньше единицы, то относительное изменение отношения предельной производительности труда к предельной производительности капитала превосходит относительное изменение отношения труда к капиталу; в этом случае изменения комбинации факторов производства вызывают значительные изменения в предельной производительности труда и капитала, и тогда говорят, что эти два фактора — плохие субституты.

Как мы уже говорили, по мере смещения вправо изокванты представляют все более высокие уровни производства. Это нетрудно понять, поскольку при движении вправо мы получаем производственные комбинации, в которых используются все большие количества обоих факторов.

Если количество факторов растет в определенной постоянной пропорции и продукция растет в той же самой пропорции, то производственная функция отражает *постоянство отдачи от масштаба*. Если же выпуск продукции растет быстрее, то производственная функция является выражением *роста отдачи*. Наконец, если выпуск продукции растет в меньшей пропорции, то говорят, что функция выражает *сокращение отдачи от масштаба*.

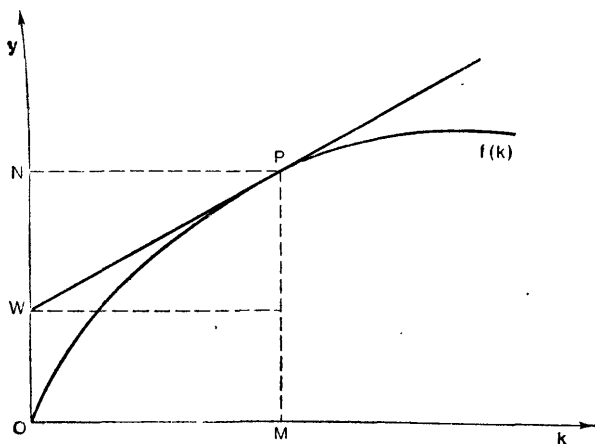
В неоклассических моделях, как правило, фигурирует производственная функция с постоянной отдачей. Такое предположение весьма важно и позволяет, в частности, выразить производственную функцию в величинах дохода и капитала на одного рабочего. И действительно, поскольку производственная функция с постоянной отдачей обладает тем свойством, что уровень производства возрастает или сокращается в той же пропорции, что и факторы производства, то мы можем разделить величины  $Y$ ,  $K$  и  $L$  на  $L$ :

$$\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right), \text{ или } y = f(k),$$

где  $y = Y/L$  — продукция на одного рабочего, а  $k = K/L$  — объем используемого капитала на одного рабочего. Это означает, что величина получаемой продукции на одного рабочего является функцией объема используемого капитала на одного рабочего.

Это производственная функция представлена на рис. 163.

На оси абсцисс откладывается значение капитала на одного рабочего, а на оси ординат — продукция на одного рабочего. Характер кривой показывает, что если



Р и с. 163

объем используемого капитала на одного рабочего возрастает, то растет также, но в меньшей степени, продукция на одного рабочего.

Математически это можно выразить следующим образом:  $f'(k) > 0$ , а  $f''(k) < 0$ . Отметим, что  $f'(k)$ , т. е. первая производная производственной функции представляет собой предельную производительность капитала, или же прирост продукции, который достигается, когда объем используемого капитала возрастает на бесконечно малую величину, тогда как количество труда остается постоянным. Наша производственная функция, таким образом, характеризуется тем, что предельная производительность капитала положительна, но уменьшается с возрастанием используемого капитала.

В неоклассических моделях предполагается, наконец, что и на рынке товаров, и на рынке факторов производства существует совершенная конкуренция, так что капитал и труд вознаграждаются на основе соответствующих предельных производительностей. На рис. 163 особенно хорошо видно, как распределяется продукт на прибыль и заработную плату при каждой производственной комбинации. Предположим, например, что капитал на одного рабочего равен  $OM$ . При данной производственной функции  $f(k)$  отношению капитал — труд  $OM$  соответствует величина продукта на единицу труда, равная  $ON$ . Тангенс угла наклона касательной к кривой  $f(k)$  в точке  $P$  представляет собой предельную производительность капитала. Следовательно, размер отрезка  $WN$  показывает ту долю продукта, которая приписывается капиталу. Что касается «доли» заработной платы, то она может быть определена как разность:

$$ON - WN = OW.$$

Таким образом, каждая производственная комбинация характеризуется определенным вознаграждением факторов производства и различным распределением дохода. Аналогично данному вознаграждению факторов производства соответствует определенная производственная комбинация капитала и труда. Это означает, что поскольку при совершенной конкуренции цены на факторы производства меняются, они всегда «приспосабливаются» таким образом, чтобы гарантировать полное использование как труда, так и капитала.

### Модель Солоу

Модель, представленная Солоу в 1956 г.<sup>1</sup>, была предназначена главным образом для доказательства обусловленности в модели Харрода противопоставления естественного темпа роста гарантированному принятием производственной функции с постоянными коэффициентами. Если ввести в модель Харрода производственную функцию неоклассического типа, то будут устранены

<sup>1</sup> См.: R. M. Solow, A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 1956, pp. 65—94.

противоречия, связанные с неустойчивостью экономического развития и с возможностью постоянного роста при вынужденной безработице.

Структура модели Солоу определяется следующими уравнениями:

$$Y = F(K, L), \quad (1)$$

$$S = sY, \quad (2)$$

$$I \equiv \frac{dK}{dt}, \quad (3)$$

$$I = S, \quad (4)$$

$$L(t) = L_0 e^{nt}, \quad (5)$$

$$\frac{\partial F}{\partial L} = w. \quad (6)$$

Уравнение (1) есть агрегированная производственная функция неоклассического типа, характеристики которой были изложены в предыдущем параграфе. Уравнение (2) выражает функцию сбережения, причем склонность к сбережениям принята постоянной, как в моделях Домара и Харрода. Выражение (3) является не уравнением в подлинном смысле слова, а тождеством; и действительно, чистые капиталовложения — это не что иное, как изменение величины (stock) капитала. Уравнение (4) представляет собой традиционное условие равновесия на товарном рынке. Уравнение (5) показывает, что трудовые ресурсы возрастают постоянным темпом  $n$ , как это было в модели Харрода, а  $L_0$  выражает численность рабочей силы в момент 0. Поскольку в этой первой модели Солоу не рассматривается технический прогресс, темп роста рабочей силы представляет собой также естественный темп роста системы. Наконец, уравнение (6) — уже известное условие предпринимательского равновесия в режиме свободной конкуренции: реальная заработная плата равна предельной производительности труда.

Вводя уравнение (5) в выражение производственной функции, получаем  $Y = F(K, L_0 e^{nt})$ . Введя полученное таким образом выражение в уравнение (2) и заменяя в условии равновесия (4) выражения, представляющие инвестиции и сбережения, получаем

$$\frac{dK}{dt} = sF(K, L_0 e^{nt}). \quad (7)$$

Это дифференциальное уравнение дает нам темп накопления капитала, необходимый для поддержания полной занятости.

Коль скоро темп накопления капитала определен, темп роста продукции также определяется производственной функцией, поскольку численность трудового населения возрастает темпом  $n$ , заданным экзогенно.

Наконец, уравнение (6) определяет ставку реальной заработной платы.

Действие представленной Солоу модели роста весьма несложно: если мы берем данную экономическую систему в определенный момент, предложение труда задается уравнением (5), причем объем капитала также задан. Поскольку относительные цены факторов производства, т. е. заработная плата и прибыль, колеблются таким образом, чтобы гарантировать полную занятость как капитала, так и труда, то производственная функция (1) определяет уровень производства. С другой стороны, коль скоро определен уровень производства, функция сбережения (2) дает нам величину сбережений, и поскольку капиталовложения и сбережения равны между собой, а капиталовложения — это не что иное, как изменение величины капитала, то и темп накопления нам тоже известен. В следующем периоде мы получим, таким образом, величину капитала, равную начальному запасу, плюс чистые инвестиции; величина имеющейся в наличии рабочей силы задается уравнением (5), и действие только что описанного механизма будет повторяться вновь. Рассмотрим траекторию изменения величины отношения капитал — труд, гарантирующей полное использование рабочей силы. Выразим уравнение (7) в величинах, содержащих отношение капитал — труд. Поскольку  $K = kL$  и  $L = L_0 e^{nt}$

$$\frac{dK}{dt} = \frac{dk}{dt} L_0 e^{nt} + nkL_0 e^{nt}.$$

Подставляя это выражение в уравнение (7), получаем

$$\frac{dk}{dt} L_0 e^{nt} + nkL_0 e^{nt} = sF(K, L_0 e^{nt}). \quad (8)$$

Поскольку данная производственная функция — это функция с постоянной отдачей от масштаба, то

$$F(K, L_0 e^{nt}) = L_0 e^{nt} F(k, 1).$$

Подставляя полученное выражение в уравнение (8) и деля оба члена уравнения на  $L_0 e^{nt}$ , получаем

$$\frac{dk}{dt} = sF(k, 1) - nk. \quad (9)$$

Это дифференциальное уравнение определяет поведение во времени отношения капитал — труд, гарантирующего сохранение полной занятости.

Рассмотрим более подробно уравнение (9). Выражение  $F(k, 1)$  обозначает величину продукта, получаемого в среднем от одного занятого, а  $sF(k, 1)$  составляет соответственно величину сбережений и нового капитала на одного занятого. Выражение  $nk$  представляет величину капитала, необходимую для оснащения новых трудовых ресурсов, нормированную числом уже занятых.

Если поток нового капитала, исходящий от каждого занятого рабочего, равен приходящемуся на одного занятого рабочего объему капитала, необходимого для оснащения новой рабочей силы в такой же мере, как оснащены уже работающие, или же если  $sF(k, 1) = nk$ , то полная занятость обеспечивается и без того, чтобы происходили какие бы то ни было изменения в комбинации факторов производства:  $dk/dt = 0$ . Если же рост объема капитала на одного рабочего превосходит ту величину капитала на одного рабочего, которая требуется для оснащения новой рабочей силы [ $sF(k, 1) > nk$ ], то поглощение всего прироста капитала влечет за собой переход к новой производственной комбинации, при которой используется больше капитала и меньше труда:  $dk/dt > 0$ . Наконец, если прирост капитала на одного рабочего ниже той величины капитала на одного рабочего, которая требуется для оснащения новой рабочей силы [ $sF(k, 1) < nk$ ], то для достижения полной занятости оказывается необходимо применение иной производственной комбинации, при которой используется меньше капитала и больше труда:  $dk/dt < 0$ .

Функционирование модели Солоу может быть иллюстрировано также графически, как это показано на рис. 164.

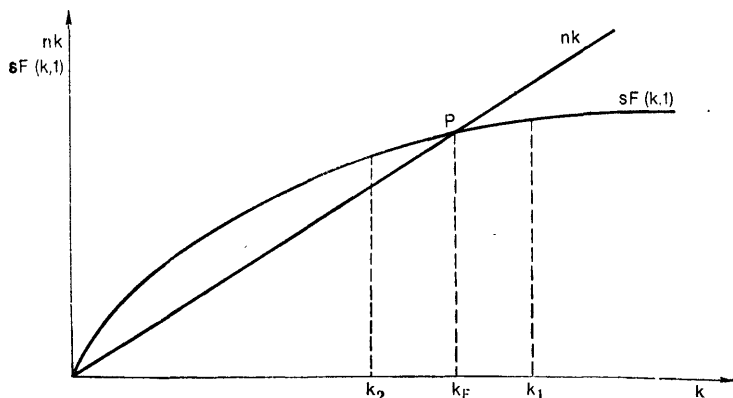
На оси абсцисс откладывается отношение капитал — труд, а на оси ординат — изменение капитала на одного занятого. Функция  $nk$  представляет собой прямую, поскольку темп роста рабочей силы — величина постоянная ( $n$ ).



Функция  $sF(k, 1)$ , напротив, представлена кривой с выпуклостью от оси абсцисс, поскольку, как мы уже видели, предельная производительность капитала падает по мере того, как применяется все больше капитала на единицу труда.

Эти две кривые пересекаются в точке  $P$ . Это означает, что при отношении капитал — труд, равном  $k_F$ , развитие экономической системы обеспечивает полное использование как труда, так и капитала.

Если же отношение капитал — труд становится в определенный момент равным  $k_1 > k_F$ , то это значит, что



Р и с. 164

рост капитала уже недостаточен для оснащения должным образом новой рабочей силы. Это означает, что если данная экономическая система будет по-прежнему применять производственную комбинацию, соответствующую точке  $k_1$ , то часть рабочей силы останется безработной.

Однако, согласно неоклассической теории, если имеется безработица, то заработная плата падает по отношению к норме процента и предприниматели выбирают комбинации с меньшим использованием капитала. Это означает, что отношение капитал — труд стремится к равновесной величине.

Аналогичным образом в случае, когда отношение капитал — труд приобретает значение меньшее, чем равновесная величина, в системе обнаруживается избыток капитала по отношению к имеющейся в наличии

рабочей силе; тогда норма процента снижается по отношению к ставке заработной платы и предприниматели выбирают производственную технику с более интенсивным использованием капитала. Таким образом, вновь достигается такое отношение капитал — труд, которое гарантирует полное использование капитала.

В конечном счете модель Солоу гарантирует не только возможность равновесного экономического роста, т. е. развития при полной занятости и полном использовании капитала, но также и устойчивость этого роста в том смысле, что при отклонении системы от линии равновесного развития вступают в действие эндогенные механизмы, способные гарантировать возвращение к состоянию равновесия.

Расхождение между этими выводами и выводами, достигнутыми на основании модели Харрода и Домара, таким образом, очевидно.

#### **Модель Мида. Факторы, определяющие экономический рост**

Модель Солоу, описанная в предыдущем параграфе, может быть расширена, например, путем введения показателей технического прогресса и использована для исследования поведения наиболее важных экономических переменных (таких, как доход на единицу труда, объем капитала на одного рабочего, ставка заработной платы, норма прибыли) в рамках экономической системы, развивающейся в условиях равновесия. Однако мы полагаем, что будет более уместно изложить основные характеристики неоклассической теории экономического роста на основе модели Мида<sup>1</sup>.

Модель Мида не содержит оригинальных черт по сравнению с неоклассическими моделями Солоу и Суэна, созданными до нее, но имеет то преимущество, что в ней систематически разработана проблема функционирования экономической системы совершенной конкуренции, развивающейся в результате роста населения, накопления капитала и технического прогресса.

---

<sup>1</sup> См.: J. E. Meade, *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*, London, 1961,

Рассмотренная Мидом экономическая система обладает следующими чертами:

1) Это замкнутая система в том смысле, что она не имеет связей экономического и финансового характера с другими системами.

2) В ней отсутствуют государственные расходы и налоговое обложение.

3) Экономическая деятельность ведется в условиях совершенной конкуренции, в силу чего вознаграждение факторов производства равняется предельному продукту этих факторов.

4) Производственная функция характеризуется постоянной отдачей от масштаба производства и имеет переменные коэффициенты.

5) Производится одно-единственное благо, которое может быть использовано как для потребления, так и для производства.

6) Существует монетарная система, которая поддерживает стоимость факторов производства на уровне, необходимом для обеспечения полной занятости.

7) Капитал обладает свойством пластичности, в том смысле, что машинное оборудование, которое, как предполагается, является единственным видом капитала, может сразу же приобретать форму, способствующую наиболее выгодному использованию производственной техники.

8) Амортизация машин происходит в форме «испарения», т. е. ежегодно независимо от срока введения в действие происходит износ определенного процента парка машин и оборудования.

Производственная функция рассматриваемой модели выражается следующим образом:

$$Y = F(K, L, t),$$

где  $Y$ ,  $K$  и  $L$  имеют обычное значение,  $t$  означает время и показывает, что состояние технических знаний совершенствуется с течением времени. Из приведенной производственной функции ясно, что уровень производства может возрасти с течением времени в силу трех причин: роста капитала, роста активного населения и технического прогресса.

Машинный парк может расти вследствие капитализации части дохода. Рост продукции, вызываемый

увеличением капитала, равен  $F_K \Delta K$ , где  $\Delta K$  — прирост капитала, а  $F_K$  — предельный продукт капитала, т. е. прирост продукции в результате использования новой машины, за вычетом амортизации, которой ежегодно подвергается эта новая машина в связи с явлением «испарения». Отметим, что, поскольку в этой модели предполагается существование совершенной рыночной конкуренции,  $F_K$  представляет собой также вознаграждение фактора капитала, т. е. норму процента или прибыли.

Продукция возрастает также по мере увеличения численности занятых, а именно, если рабочая сила растет ежегодно на величину  $\Delta L$ , то при прочих равных условиях уровень продукции возрастает на величину, равную  $F_L \Delta L$ , где  $F_L$  представляет собой предельный продукт труда и, в силу принятого допущения о совершенной конкуренции, также реальную зарплату, выплачиваемую рабочим.

Наконец, если капитал и активное население не возрастают, то уровень дохода может увеличиваться в силу развития технических знаний, которые дают возможность получать постоянный прирост продукции при тех же количествах факторов производства. Обозначим через  $\Delta Y'$  прирост продукции в случае, когда количество факторов производства не возрастает и сказывается исключительно воздействие технического прогресса.

В реальных экономических системах рассмотренные выше факторы никогда не действуют в отдельности и динамика национального продукта определяется совместным влиянием накопления капитала, роста трудовых ресурсов и технического прогресса. Используя выражения, которые определяют вклады каждого из трех факторов в экономический рост, мы получаем

$$\Delta Y = F_K \Delta K + F_L \Delta L + \Delta Y'.$$

Таким образом, ежегодный прирост дохода равен увеличению объема капитала, умноженному на его предельный продукт, плюс прирост величины занятого труда, умноженный на его предельный продукт, плюс прирост национального дохода, вызванный только техническим прогрессом.

Это уравнение может быть записано также в иной форме:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{F_K K}{Y} \frac{\Delta K}{K} + \frac{F_L L}{Y} \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta Y'}{Y}, \quad (\text{XI. 1})$$

где  $\Delta Y/Y$  — среднегодовой темп роста национального дохода,  $\Delta K/K$  — темп накопления капитала,  $\Delta L/L$  — темп роста трудовых ресурсов и  $\Delta Y'/Y$  — темп роста дохода, вызываемого только техническим прогрессом, или темп технического прогресса. Значение выражений  $F_K K/Y$  и  $F_L L/Y$  также достаточно ясно. Поскольку  $F_K$  — предельный продукт капитала и норма прибыли, а  $F_L$  — предельный продукт труда и реальная зарплата,  $F_K K$  и  $F_L L$  представляют собой величины полученного продукта, приписываемые соответственно капиталу и труду. Следовательно,  $F_K K/Y$  и  $F_L L/Y$  представляют собой в свою очередь доли национального дохода, получаемые соответственно капиталом и трудом.

Положим

$$\frac{\Delta Y}{Y} \equiv y, \quad \frac{\Delta K}{K} \equiv k, \quad \frac{\Delta L}{L} \equiv l, \quad \frac{\Delta Y'}{Y} \equiv r, \quad \frac{F_K K}{Y} \equiv U \text{ и } \frac{F_L L}{Y} \equiv Q,$$

мы можем написать уравнение (XI.1) в форме:

$$y = Uk + Ql + r.$$

Вычтя из обеих частей этого уравнения темп роста рабочей силы  $l$ , мы получаем уравнение

$$y - l = Uk - (1 - Q)l + r, \quad (\text{XI. 2})$$

которое дает нам, по крайней мере приближенно, годовой темп увеличения дохода на единицу труда, а также, при условии, что в производстве используется постоянная доля населения, годовой темп роста дохода на душу населения.

И действительно, поскольку  $y$  — темп роста национального дохода и  $l$  — темп роста трудовых ресурсов,  $y - l$  выражает приближенно темп роста дохода на единицу труда.

Выражение (XI.2) представляет особый интерес, поскольку темп роста дохода на единицу труда является, несомненно, индикатором динамизма любой экономической системы. Из него видно, что доход на единицу труда тем выше, чем выше темпы накопления и технического прогресса и чем ниже темпы роста населения.

Положительное влияние накопления капитала и технического прогресса на темпы роста душевого дохода не вызывает сомнений, поскольку очевидно, что, снабдив рабочую силу большим количеством капитала или применяя более передовые производственные методы, мы получаем рост производительности труда.

Увеличение численности рабочей силы ведет к снижению темпа роста душевого дохода в силу принципа убывающей доходности факторов производства в условиях, когда большее количество труда применяется при постоянной величине капитала. Однако следует отметить, что «вес» отрицательного воздействия роста рабочей силы на темп роста душевого дохода зависит не только от уменьшения продукта труда как фактора производства, но также от принятого допущения, что производственная функция отражает постоянную отдачу от увеличения масштаба производства. И действительно, если бы производственная функция была построена на принципе растущей отдачи, отрицательное воздействие роста трудовых ресурсов могло быть полностью нейтрализовано, а в случае если растущая отдача при расширении объема производства была бы особенно высока, то влияние рабочей силы на темпы роста душевого продукта могло даже оказаться положительным.

### Изменение темпов экономического роста

Рассмотрев факторы, которые определяют экономический рост, Мид ставит проблему изменения темпов роста. Он использует уравнение, выражающее темп роста национального дохода в двойственной форме:

$$y = Uk + Ql + r \quad \text{и} \quad y = F_K S + Ql + r,$$

где  $S$  — склонность к сбережениям, а выражение  $F_K S$  равно  $Uk$ , поскольку  $Uk = \frac{F_K K}{Y} \frac{\Delta K}{K}$ .

Зная, что темп роста населения может зависеть от темпа роста душевого дохода  $y - l$  и что темп технического прогресса зависит также от темпов накопления капитала, Мид все же ради простоты предполагает, что эти величины определяются силами, внешними по отношению к данной экономической системе, и остаются постоянными во времени.

Таким образом, при постоянных  $l$  и  $r$  темп роста дохода  $y$  зависит от изменения величины  $Uk = F_K S$  и  $Q$ . Но поскольку  $U$  и  $Q$  зависят соответственно от предельной производительности капитала и от предельной производительности труда, а эти величины определяются также техническим прогрессом в данной экономической системе, для того чтобы выявить силы, вызывающие изменения, необходимо установить характер этого прогресса.

Согласно Миду, лучшей системой классификации технического прогресса является та, что была предложена Хиксом. Она исходит из воздействия технического прогресса на предельную производительность факторов производства. Технический прогресс называется нейтральным, если он вызывает равные приросты предельной производительности как капитала, так и труда, т. е. если он сохраняет неизменным отношение между предельными производительностями факторов производства, или, иначе говоря, предельную норму субституции.

Если технический прогресс способствует более быстрому росту предельной производительности капитала, т. е. росту отношения между предельной производительностью капитала и предельной производительностью труда, то он называется капиталоемким, или же трудосберегающим. Наоборот, если технический прогресс в большей степени способствует росту предельной производительности труда, т. е. снижению отношения предельной производительности капитала к предельной производительности труда, то говорят о трудоинтенсивном, или капиталосберегающем техническом прогрессе.

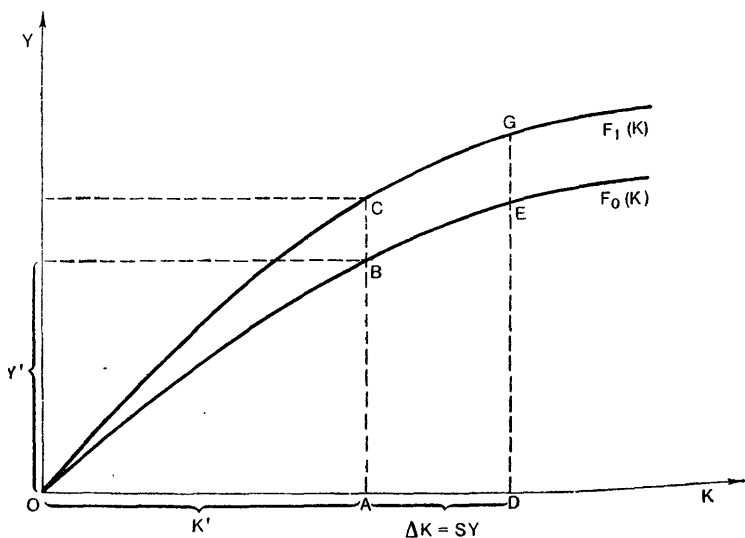
Отметим, что, когда технический прогресс нейтрален, предельные производительности факторов производства, в силу самого определения этого типа технического прогресса, возрастают такими же темпами, как и он сам. Напротив, при капиталоемком техническом прогрессе темп роста предельного продукта капитала выше, а темп роста предельного продукта труда ниже темпа технического прогресса. Наконец, когда технический прогресс носит трудоинтенсивный характер, темп роста предельного продукта труда выше, а темп роста предельного продукта капитала ниже темпа технического прогресса.

Коль скоро определены характер и количественные показатели технического прогресса, посмотрим теперь, при каких условиях имеет место рост или понижение уровня жизни (или душевого дохода), в предположении, что численность трудящегося населения остается постоянной.

Уравнение, описывающее движение темпа роста уровня жизни, выражается в следующем виде:

$$y = F_K' S + r.$$

Но поскольку мы предположили, что темп технического прогресса не изменяется, величина  $y$  возрастает или сни-



Р и с. 165

жается в зависимости от того, возрастает или уменьшается с течением времени выражение  $F_K S$ .

Предположим, что в определенный момент, который мы считаем начальным, запасы капитала равны  $K'$  и что производственная функция изображается кривой  $F_0(k)$  на рис. 165.

Следовательно, уровень дохода находится в период 0 на уровне  $AB(Y')$ .

В промежуток времени между 0 и 1 имеет место определенный технический прогресс, который смещает кри-



вую производственной функции вверх. Пусть новая производственная функция изображается кривой  $F_1(K)$ . При этом же объеме капитала, как видно из рисунка, теперь может быть произведен более высокий доход  $AC$ .

Памятуя, что касательная к кривой производственной функции показывает предельную производительность капитала, мы можем сказать, что технический прогресс, осуществившийся в период от 0 до 1, носит нейтральный капиталоемкий характер или трудоинтенсивный характер в зависимости от того, является ли отношение тангенсов углов наклона касательных в точках  $C$  и  $B$  равным, большим или меньшим отношения  $AC/AB$ , представляющего темп технического прогресса.

Но в период от 0 до 1 произошло также некоторое накопление капитала, точнее говоря, часть  $S$  чистого дохода  $Y$  была сбережена и инвестирована. Следовательно, в период 1 имеющийся в наличии запас капитала равен  $K + \Delta K$ , а уровень дохода возрастает до  $DG$ . В силу принципа убывающей эффективности предельная производительность капитала в точке  $G$  ниже, чем в точке  $C$ . Это означает, что в промежутке между 0 и 1 предельная производительность капитала находится под воздействием двух противоположных стимулов: технического прогресса и накопления капитала. Первый действует в направлении роста предельной производительности капитала, а второй — в противоположном направлении. Если преобладает влияние технического прогресса, предельная производительность капитала выше в точке  $G$ , чем в точке  $B$ , если же преобладает влияние накопления капитала и падающей эффективности, то предельная производительность ниже в точке  $G$ .

Осуществление либо того, либо другого из этих условий имеет очень важное значение для динамики темпа роста уровня жизни. И действительно, темп роста душевого дохода задается следующим уравнением:

$$y = F_K S + r,$$

так что, если мы полагаем склонность к сбережениям постоянной, темп роста уровня жизни повышается или сокращается в зависимости от того, растет или падает предельная производительность капитала.

Возможность увеличения предельной производительности капитала в экономической системе с данным тем-

пом технического прогресса и данным накоплением капитала зависит от:

- 1) величины темпа технического прогресса;
- 2) характера технического прогресса;
- 3) темпа накопления;
- 4) способности к субституции капитала и труда в производственной функции.

Если темп технического прогресса очень высок, или же технический прогресс носит капиталоемкий характер, тангенс угла наклона касательной в точке  $C$  значительно больше, чем в точке  $B$ , и, следовательно, возможно, что и тангенс угла наклона касательной в точке  $G$  хотя и больше, чем в точке  $C$ , все же меньше, чем в точке  $B$ . Даже если предположить, что темп накопления ограничен, то, вероятно, предельная производительность капитала будет возрастать, так как разность тангенсов в точке  $G$  и в точке  $C$  тем меньше, чем меньше норма накопления. Наконец, если капитал и труд взаимозаменяемы в производстве, большее количество наличного капитала не вызывает значительного уменьшения кривизны производственной функции, потому что разность между предельной производительностью капитала в точке  $G$  и в точке  $C$  оказывается не слишком большой.

До сих пор анализ сил, определяющих изменения темпов роста дохода, шел при условии, что население стабильно и что склонность к сбережениям постоянна. Рассмотрим теперь ту же проблему в предположении, что население растет постоянным темпом и что склонность к сбережениям может меняться.

Силы, способные оказывать воздействие на темп роста национального дохода, могут быть подразделены, согласно Миду, на четыре группы.

1) Темп роста национального дохода зависит, среди прочих факторов, также от темпов накопления капитала, что ясно видно из уравнения

$$y = Uk + Ql + r.$$

Но  $k \equiv \frac{\Delta K}{K} = \frac{SY}{K}$ , так что темп накопления зависит от склонности к сбережениям и от отношения  $Y/K$ . Оставив пока в стороне рост  $S$ , займемся факторами, которые могут вызвать рост отношения  $Y/K$ . Если темп

технического прогресса и темп роста населения высоки, а склонность к сбережениям низка, то отношение доход — капитал возрастает. И действительно, в то время как капитал растет медленно в силу низкой склонности к сбережениям, доход возрастает быстро в связи с высоким темпом технического прогресса и ростом народонаселения. Но если дробь  $Y/K$  возрастает, то увеличивается также и  $SY/K$ , т. е. темп накопления; вследствие этого увеличивается также и темп роста дохода.

2) Темпы роста национального дохода возрастают также и в том случае, когда растет склонность к сбережениям  $S$ . Склонность к сбережениям может возрастать прежде всего в силу роста душевого дохода, поскольку есть основания думать, что по мере того, как население обогащается, оно имеет тенденцию сберегать большую долю своего дохода. Но  $S$  может также возрастать в силу предположения, что осуществляется перераспределение дохода, благоприятное для тех категорий, которые обладают более высокой склонностью к сбережениям. Предположив, что склонность к сбережениям среди получателей прибылей более высока, чем среди получателей заработной платы, мы видим, что каждое перемещение дохода из разряда заработной платы в разряд прибылей вызывает рост доли национального дохода, идущей на сбережения. Перераспределение дохода в пользу прибылей может иметь место в силу двух основных причин:

а) если технический прогресс капиталоемкий, поскольку предельная производительность капитала и норма прибыли возрастают быстрее, чем предельная производительность труда и заработная плата;

б) если величина капитала растет быстрее, чем численность населения, но труд и капитал настолько хорошие субституты, что предельная производительность капитала и норма прибыли падают очень незначительно по отношению к зарплате; или же если величина капитала растет с меньшей скоростью, чем население, и способность к замещению между капиталом и трудом настолько затруднена, что предельная производительность труда и уровень заработной платы заметно снижаются по сравнению с нормой прибыли. И действительно, в обоих этих случаях доля прибыли в национальном доходе возрастает за счет фонда заработной платы.

3) Но если даже перераспределение дохода не вызывает увеличения склонности к сбережению и роста темпа накопления капитала, существует другой путь, посредством которого легкость или трудность взаимозаменяемости труда и капитала в производстве оказывает влияние на темп роста дохода.

Рассмотрим уравнение, из которого определяется темп роста национального дохода:  $y = Uk + Ql + r$ . Если  $k$  больше  $l$ , а капитал и труд — хорошие субституты, то  $U$  возрастает, а  $Q$  снижается. И действительно, если капитал и труд легко взаимозаменяемы, увеличение применения капитала приводит к некоторому падению предельной производительности капитала и нормы прибыли, а с другой стороны, происходит некоторый рост предельной производительности труда и заработной платы. И поскольку запас капитала возрастает быстрее, чем растет население, то доля прибыли увеличивается, а доля зарплаты сокращается. Но если  $U$  возрастает, а  $Q$  снижается и  $k$  превышает  $l$ , то темп роста продукции  $y$  растет.

Аналогичное рассуждение справедливо в случае, когда количество применяемого труда растет быстрее капитала.

4) Наконец, если в ходе технического прогресса интенсифицируется использование фактора производства, растущего более быстрыми темпами, наблюдается явление, уже описанное в пункте 3, что можно легко установить из сказанного выше о значении технического прогресса, интенсифицирующего использование одного из факторов производства.

В заключение укажем, что темп роста национального дохода, а также (при постоянных темпах роста населения) темп роста уровня жизни данного общества могут увеличиваться:

1) если технический прогресс настолько стремителен, что вызывает рост отношения продукт — капитал;

2) если характер технического прогресса и возможность взаимозаменяемости капитала и труда в производстве таковы, что вызывают постоянное перераспределение дохода в пользу получателей дохода, обладающих более высокой склонностью к сбережениям;

3) если капитал и труд — очень хорошие субституты, а факторы производства растут различными темпами;

4) если технический прогресс интенсифицирует в большей степени тот фактор производства, который растет быстрее.

### Характеристики экономического роста при постоянстве его темпов

Темп роста национального дохода зависит, как мы только что отмечали, от целого ряда обстоятельств. Теперь мы поставим вопрос, существует ли возможность, чтобы доход в течение длительного периода возрастал постоянным темпом.

Поскольку это касается модели Мида, то ответ на этот вопрос положителен при следующих условиях:

если эластичность замещения факторов равна единице (1);

если технический прогресс нейтрален (2);

если склонность к сбережениям получателей прибылей и заработной платы остается постоянной (3).

Рассмотрим значение этих трех условий.

В начальном параграфе этой главы мы определили понятие эластичности замещения как отношение между относительным изменением отношения капитал — труд и относительным изменением отношения между предельной производительностью труда и предельной производительностью капитала. Но если эластичность замещения равна единице и факторы производства вознаграждаются на основе соответствующих предельных полезностей, то распределение дохода между прибылями и зарплатой остается неизменным.

И действительно, если, например, отношение капитал — труд выросло бы на 5%, а предельные производительности обоих факторов производства оставались при этом постоянными, то соотношение между долями прибылей и долей заработной платы возросло бы на 5%, поскольку

$$\frac{U}{Q} = \frac{\frac{F_K K}{Y}}{\frac{F_L L}{Y}} = \frac{F_K K}{F_L L} = \frac{F_K}{F_L} \cdot \frac{K}{L}.$$

С другой стороны, если бы отношение между предельной производительностью капитала и предельной произ-

водительностью труда снизилось на 5%, а отношение капитал — труд оставалось при этом постоянным, то отношение между долей прибылей и долей зарплаты сократилось бы на 5%. Наконец, если отношение капитал — труд возрастает на 5% и одновременно отношение между предельной производительностью капитала и предельной производительностью труда снизится на 5%, то соотношение между прибылями и зарплатой остается постоянным. Но если отношение капитал — труд и отношение между предельными производительностями факторов производства изменяются в одинаковой пропорции, что означает, что эластичность замещения фактора производства равна единице, то изменения отношения капитал — труд, происходящие, когда факторы производства растут различными темпами, не порождают изменений в распределении дохода на зарплату и прибыль.

Второе условие гласит, что распределение дохода между факторами производства не меняется даже в связи с движением технического прогресса. И действительно, как было сказано выше, технический прогресс именно потому именуется нейтральным, что он вызывает одинаковый рост предельных производительностей капитала и труда, т. е. сохраняет неизменным отношение предельных производительностей обоих этих факторов.

Итак, (1) и (2) вместе обуславливают тот факт, что в ходе процесса экономического развития «доли» прибыли и заработной платы остаются постоянными.

Согласно условию (3), склонность к сбережениям получателей прибылей и заработной платы остается постоянной. Если мы обозначим через  $S_p$  и  $S_w$  соответственно склонность к сбережениям получателей прибылей и получателей заработной платы, то можем написать:

$$SY = S_pUY + S_wQY.$$

Поскольку  $S$  представляет собой ту часть национального дохода, которая сберегается, то  $SY$  равняется совокупным сбережениям. Величина же  $S_pY$  представляет собой сумму сбережений, осуществленных получателями прибылей, поскольку  $U$  — доля дохода, идущая на прибыль, а  $UY$  — абсолютная величина прибыли. Наконец,  $S_wQY$  означает сумму сбережений, сделанных получателями заработной платы, так как  $Q$  — доля дохода, идущая на

зарплату, а  $QY$  — абсолютная величина фонда заработной платы.

Разделив оба члена этого уравнения на  $Y$ , получаем:

$$S = S_p U + S_w Q.$$

Отсюда вытекает, что  $S$  остается постоянным в ходе развития, поскольку  $U$  и  $Q$  остаются постоянными в силу условий (1) и (2), а  $S_p$  и  $S_w$  постоянны в силу условия (3). Иными словами, условие (3) гарантирует, в совокупности с условиями (1) и (2), постоянство склонности к сбережениям общества в целом.

Напишем вновь уравнение темпа роста дохода:

$$y = Uk + Ql + r.$$

Так как  $U$ ,  $Q$ ,  $l$ ,  $r$  постоянны,  $y$  может быть постоянно лишь в том случае, если постоянно и  $k$ . Иными словами, доход растет постоянным темпом только в том случае, если темп накопления капитала постоянен. С другой стороны, мы знаем, что  $k \equiv SY/K$  и что  $S$  постоянно, откуда можем заключить, что темп накопления постоянен, если отношение между национальным доходом и запасом капитала постоянно. Но отношение доход — капитал может оставаться неизменным только в том случае, если доход и капитал изменяются с одинаковой скоростью, т. е. если  $k = y$ .

Положив  $y = k \equiv a$ , получаем:

$$a = Ua + Ql + r,$$

$$a = \frac{Ql + r}{1 - U}.$$

Таким образом, если темп накопления капитала становится равным  $\frac{Ql + r}{1 - U}$ , то и национальный доход растет темпом  $\frac{Ql + r}{1 - U}$ ; такой рост остается постоянным во времени. Возможность того, что национальный доход может возрастать постоянным темпом, доказана с полной очевидностью. Однако эта возможность осуществляется в особом случае, когда темп накопления капитала прини-

мает значение  $\frac{Ql+r}{1-U}$ . Поэтому мы должны задаться вопросом, что происходит, если норма сбережений общества отличается от той нормы сбережений, которая необходима, чтобы темп накопления капитала установился на уровне, гарантирующем постоянный рост национального дохода.

Если склонность общества к сбережениям такова, что порождает темп накопления капитала, превышающий равновесный, то мы получаем:

$$\frac{SY}{K} > \frac{Ql+r}{1-U}.$$

Поскольку  $\frac{Ql+r}{1-U}$  — это темп накопления капитала, который гарантирует постоянство отношения  $Y/K$ , то темп накопления, превышающий этот уровень, приводит к уменьшению указанного отношения. Но если отношение  $Y/K$  уменьшается, а  $S$  постоянно, то и  $SY/K$ , т. е. темп накопления капитала, также уменьшается. Другими словами, если темп накопления капитала вначале превышал уровень равновесия, то он постоянно снижается, вплоть до того момента, когда достигает равновесного значения.

Аналогичный процесс приближения к состоянию равновесия происходит и в том случае, когда темп накопления вначале ниже того значения, которое гарантирует постоянный рост дохода, т. е. в предположении, что  $\frac{SY}{K} < \frac{Ql+r}{1-U}$ .

Поскольку темп накопления капитала ниже того значения, которое необходимо для поддержания неизменным отношения  $Y/K$ , это отношение имеет тенденцию возрастать. Ускорение темпов накопления капитала продолжается до тех пор, пока не удовлетворяется условие  $\frac{SY}{K} = \frac{Ql+r}{1-U}$ , иными словами, до тех пор, пока темп накопления не достигает равновесного значения.

Подводя итог, можно сказать, что в модели, выдвинутой Мидом, не только имеется вероятность того, что национальный доход будет возрастать постоянным темпом, но и существуют механизмы, обеспечивающие приближение темпа накопления капитала и темпа роста дохода к этому постоянному значению.



Таким образом, темп накопления капитала, гарантирующий постоянство темпа роста национального дохода, равняется  $\frac{Ql-r}{1-U}$ . На первый взгляд может показаться странным, что темп накопления в экономической системе, которая развивается постоянными темпами, не зависит от склонности общества к сбережениям. И действительно, нам хорошо известно, что если данное общество в определенный момент примет решение повысить сберегаемую и инвестируемую долю дохода, то темп накопления капитала и темп роста национального дохода также возрастут. Это вытекает также и из наших формул, поскольку темп накопления капитала равен  $SY/K$ , и если возрастает  $S$ , то должен увеличиться темп накопления.

В действительности же не существует никакого противоречия между утверждением о том, что темп накопления, характеризующий устойчивый экономический рост, не зависит от склонности к сбережениям, и другим положением, согласно которому рост склонности к сбережениям вызывает повышение темпа накопления.

Посмотрим, что происходит, когда в экономической системе, развивающейся постоянным темпом, происходит увеличение склонности к сбережениям. В момент, когда происходит увеличение склонности к сбережениям, темп накопления капитала возрастает, поскольку  $k \equiv SY/K$ . Это означает, что темп накопления превосходит равновесное значение.

Но мы видели, что если в определенный момент темп накопления превышает равновесное значение, то отношение  $Y/K$  и сам темп накопления начинают снижаться до тех пор, пока вновь не достигается равенство  $k = \frac{Ql+r}{1-U}$ . В процессе сближения со значением равновесия темп накопления будет превышать  $\frac{Ql+r}{1-U}$ , но окончательный темп накопления будет все-таки равен  $\frac{Ql+r}{1-U}$ .

Однако если верно, что повышение склонности к сбережениям не оказывает влияния на значение темпа накопления, гарантирующего устойчивый экономический рост, то, с другой стороны, верно также и то, что это повышение оказывает устойчивое воздействие как на

величину капитала, так и на уровень дохода. И действительно, в результате роста склонности к сбережениям величина капитала оказывается в каждый данный момент более высокой, чем в случае постоянства склонности к сбережениям, потому что в ходе приближения к темпу накопления, соответствующему равновесному состоянию, накопление капитала происходит более быстрыми темпами.

Но если величина капитала, имеющегося в наличии в каждый данный момент, возрастает, то при условии более высокой склонности к сбережениям и уровень дохода тем выше, чем больше склонность к сбережениям.

## **ХІІ. КРИТИКА КОНЦЕПЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ И НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, РАЗВИТАЯ КЕМБРИДЖСКОЙ ШКОЛОЙ**

### **Введение**

В журнале «Review of Economic Studies» была опубликована статья Джоан Робинсон, в которой она подвергает резкой критике концепцию производственной функции и неоклассическую теорию распределения дохода — основные элементы неоклассических моделей роста.

Эта статья положила начало длительной дискуссии, в которой приняли участие многие из крупнейших экономистов-теоретиков разных стран. Дискуссия еще и сейчас далеко не завершена.

С одной стороны, представители неоклассической школы настаивают на том, что:

1) «агрегированная производственная функция», понимаемая как однозначное соответствие между уровнем продукции и измеренной каким-то образом величиной капитала и труда, представляет собой, несмотря на некоторые ограничения, ценный инструмент экономического анализа;

2) неоклассическая теория распределения (согласно которой при данных наличных количествах производственных факторов эти факторы вознаграждаются на основе соответствующих предельных производительностей) может достаточно хорошо объяснять распределение продукта в капиталистических экономических системах.

С другой стороны, экономисты, примыкающие к так называемой Кембриджской школе, утверждают: 1) что не существует никакой «производственной функции», поскольку величина капитала, как бы ее ни измеряли, зависит от распределения дохода между прибылями и заработной платой; 2) что в связи с положением 1 в самой логике неоклассической теории распределения содержится коренной и неизбежный порок; 3) что распределение дохода на прибыль и зарплату зависит от темпов

экономического роста и от склонности к сбережениям получателей прибылей.

Как видим, разногласия между экономистами неоклассической школы и сторонниками Кембриджской школы (или неокейнсианцами) имеют принципиальный характер. Часто ученые, принадлежащие к разным лагерям, не могут даже договориться о том, каковы основные темы, подлежащие обсуждению. В этом отношении очень характерно «признание», с которым выступил один из главных представителей неоклассической школы Р. М. Солоу: «Я уже давно отбросил иллюзии о том, что участники этой дискуссии смогут найти общий язык»<sup>1</sup>.

Учитывая это, очевидно, что любая попытка дать общую картину состояния, в котором находится ныне спор между двумя этими школами, может легко стать объектом критики и быть расценена как ограниченная и уводящая в сторону. Поскольку мы убеждены в том, что обсуждаемые проблемы имеют фундаментальное значение для теории экономического роста и для экономической теории вообще, мы считаем необходимым изложить в этой главе некоторые основные положения, являющиеся, с нашей точки зрения, ключевыми в дебатах по неоклассической теории капитала и теории распределения дохода.

В заключительном параграфе главы мы изложим теорию распределения, которую экономисты Кембриджской школы противопоставляют неоклассической теории.

### Измерение капитала и распределение дохода

Как мы уже видели, в агрегированной производственной функции, которую используют экономисты-неоклассики для построения своей модели роста, утверждается существование однозначной связи технического характера между «количествами» труда и капитала, используемыми в производстве, и физическим объемом получаемого продукта:

$$Y = F(K, L).$$

---

<sup>1</sup> R. M. Solow, Substitution and Fixed Proportions in the Theory of Capital, *Review of Economic Studies*, 1962, p. 207.

Но поскольку в реальной экономике капитал и труд выступают в форме комплекса разнородных единиц, то, очевидно, перед ними встает проблема измерения, т. е. необходимость выразить различные единицы труда и капитала в однородных мерах.

С первого взгляда может показаться, что проблема измерения капитала и труда не представляет слишком большой трудности, поскольку на рынке разнородные единицы труда и капитала имеют фактически общий знаменатель — стоимость.

Однако, если мы выразим фигурирующее в производственной функции количество фактора-труда и фактора-капитала в стоимостной форме, мы окажемся перед лицом того парадоксального положения, что определенная величина рабочей силы и определенная величина капитала могут выражаться в очень различных «количествах» труда и капитала и, следовательно, в очень различных производственных функциях в зависимости от того, как распределяется общественный продукт между зарплатой и прибылью.

Чтобы избежать этого парадокса, который полностью лишает смысла понятие производственной функции, необходимо, чтобы факторы производства могли измеряться в «технических единицах», т. е. независимо от распределения дохода.

Однако если представляется возможным, хотя бы в известных пределах, выразить количество труда (или земли) в технических единицах, например в часах труда (в гектарах площади), то при разрешении проблемы измерения капитала способом, независимым от распределения дохода, мы наталкиваемся на непреодолимые препятствия. И действительно, намереваясь ли мы измерять капитал на основе рабочего времени, которое необходимо для того, чтобы его создать, или же хотим выразить этот капитал через понятие потока товаров, который он приводит в движение в течение данного отрезка времени, в любом случае измерение капитала зависит также от нормы процента, т. е. от распределения дохода. Но, говорят экономисты Кембриджской школы, коль скоро невозможно измерить капитал в технических единицах, т. е. независимо от распределения дохода, то производственная функция, понимаемая как однозначная связь между определенными количествами факторов

производства и определенным количеством продукта, вообще *не может существовать*. Более того, если исключается возможность допущения, согласно которому количества факторов производства задаются независимо от их относительных цен, то и вся теория распределения общественного продукта, основанная на понятии предельной производительности, также утрачивает всякий смысл, поскольку эта теория претендует именно на то, чтобы объяснить распределение дохода, считая наличные количества факторов производства данными.

Иными словами, теория предельной производительности оказывается перед следующей дилеммой: если распределение дохода еще не произошло, то невозможно говорить о существовании той или иной величины капитала, поскольку она зависит от распределения дохода; если же распределение дохода уже произошло, то можно говорить о величине капитала, но теория предельной производительности не может быть использована для объяснения распределения дохода, поскольку это распределение рассматривается как данное.

В обоих случаях неоклассическая теория распределения не может применяться для объяснения распределения общественного продукта между факторами производства.

#### **Свойство пластичности капитала и суррогатная производственная функция**

Экономисты неоклассической школы учли критические замечания Джоан Робинсон (и Н. Кальдора) по поводу понятий капитала и производственной функции, а также по поводу маржиналистской теории распределения дохода и стали искать возможность определить капитал таким образом, чтобы освободить его от противоречий, выявленных английской экономисткой. Так, например, Суэн сформулировал гипотезу, согласно которой капитал состоит из громадного множества *деталей (tessani)*, имеющих бесконечный срок существования. Детали могут быть немедленно и без всяких затрат объединены или разобраны для получения любой желательной формы. В этой форме они вместе с трудом (и землей) участвуют в производстве комплекса благ (включая и сами эти де-

тали). Блага продаются по постоянным относительным ценам. Очевидно, что подобным образом определенный капитал может быть измерен собственными техническими единицами и полученная величина подставлена в производственную функцию. Кроме того, предельный продукт капитала, состоящего из таких деталей, задается нормой прибыли, умноженной на цену одной детали, выраженную в единицах продукта. А поскольку, по определению, цена детали, выраженная в продукте, не меняется, капитал может измеряться также в единицах стоимости, так как предельный продукт капитала равняется норме прибыли.

Иными словами, принятие предположения о том, что капитал пластичен, т. е. состоит из легко преобразуемых элементов-машин, дает возможность перестроить теорию капитала, производственную функцию и маржиналистскую теорию распределения таким образом, чтобы она оказалась неуязвимой для критики со стороны Кембриджской школы.

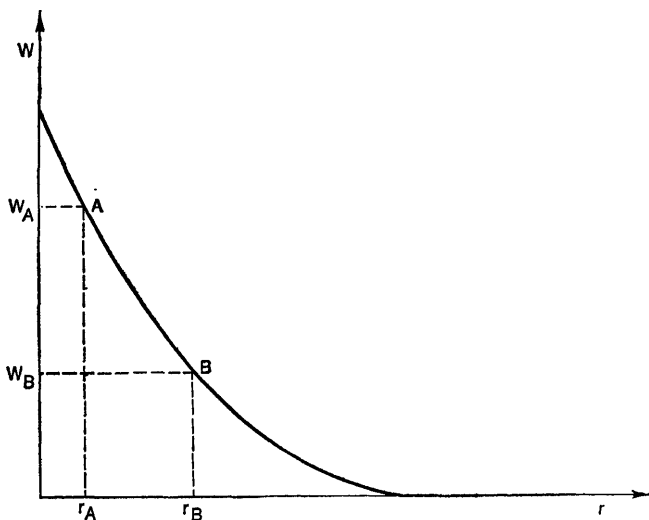
Однако при более внимательном рассмотрении оказывается, что принятие гипотезы о пластичности капитала вовсе не отвечает на вопросы, выдвинутые Робинсон, но просто отбрасывают проблему, которая состоит в том, чтобы изыскать единицу измерения капитала, независимую от распределения дохода.

В дальнейшем Самуэльсон попытался показать, что теория капитала может быть достаточно строго развита в понятиях большого разнообразия разнородных капитальных благ, но во многих случаях упрощенная модель с пластичным капиталом дает те же самые результаты, что и эта, более реалистическая и более сложная модель. Попытка Самуэльсона очень важна и заслуживает того, чтобы рассмотреть ее более подробно.

Американский экономист выдвигает положение о существовании значительного числа капитальных благ, каждое из которых вместе с определенным числом рабочих применяется для производства некоторого количества продукта. Этот продукт однороден, и во всех случаях имеет место постоянная отдача при расширении объема производства. В этой модели, очевидно, имеется не одна-единственная, а целый ряд различных производственных функций, причем в каждой из них содержится определенное капитальное благо и количество

рабочих, необходимое для того, чтобы привести его в движение.

Самуэльсон отмечает, что эта модель может дать широкую гамму стационарных состояний, в которых ставка реальной зарплаты и норма процента (или же, если принято условие об отсутствии неопределенности, норма прибыли) даны. На рис. 166 изображены все возможные комбинации равновесия реальной заработной платы  $w$  и нормы процента (или прибыли)  $r$ .



Р и с. 166

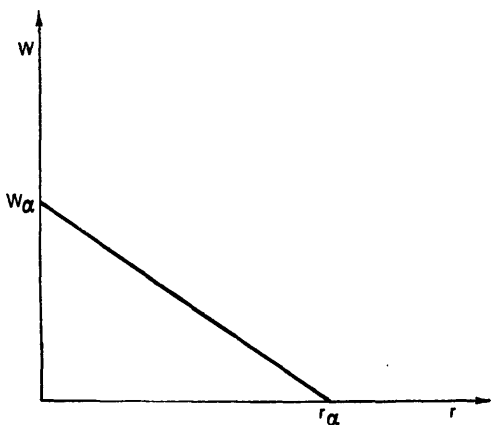
Рассмотрим, например, точку  $A$ : очевидно, в рассматриваемой системе применяются настолько «механизированные» методы производства, что реальная зарплата весьма высока, а норма процента (или прибыли) очень низка. В точке  $B$ , напротив, показана экономическая система, применяющая слабо механизированные производственные методы, так что заработная плата здесь низка, а норма процента (или прибыли) высока. Аналогичные рассуждения можно провести для любой точки кривой.

Следует отметить, что между реальной заработной платой и нормой процента существует определенная «взаимозависимость» в том смысле, что эти величины



никогда не могут возрастать или сокращаться одновременно: если одна из них возрастает, то другая снижается, и наоборот. Соотношение, которое отражено на рис. 166, было названо Самуэльсоном *границей факторных цен* (factor-price frontier).

Рассмотрим теперь значительно менее общую модель, в которой имеется всего три различных капитальных блага  $\alpha$ ,  $\beta$  и  $\gamma$ , причем каждое из них приводится в действие определенным числом рабочих. Условимся, что существуют соответствующие производственные функции, а конечный продукт однороден.



Р и с. 167

Если бы в модели было представлено единственное капитальное благо  $\alpha$ , то граница факторных цен изображалась бы прямой линией (рис. 167).

Граница изображается прямой линией в силу предположения о том, что факторы производства используются в постоянных пропорциях. И действительно, в каждом стационарном состоянии будет получаться одинаковое количество продукта, производимое одним и тем же количеством рабочих, так что, если доля продукта, распределяемого в пользу труда, снизится вдвое, реальная зарплата уменьшится наполовину, а норма прибыли вырастет. Повторяя вновь и вновь эти рассуждения, мы поймем, почему граница изображается прямой.

Наметим теперь границу также для двух других капитальных благ  $\delta$  и  $\gamma$ . Результат изображен на рис. 168 где  $F_\alpha$ ,  $F_\beta$ ,  $F_\gamma$  характеризуют границы факторных цен соответствующих капитальных благ.

Отметим, что производственный процесс  $\beta$  более «механизирован», чем производственный процесс  $\gamma$ , а этот последний в свою очередь более «механизирован», чем процесс  $\alpha$ .

Что мы имеем в виду, говоря, что один производственный процесс более механизирован, чем другой? Это

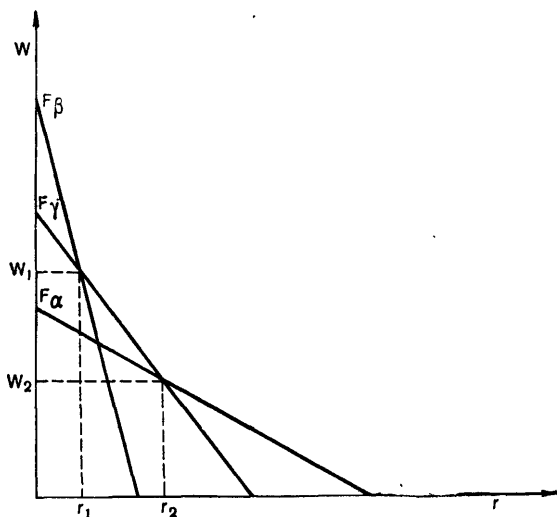


Рис. 168

просто значит, что первый процесс предпочтителен по сравнению со вторым, когда норма процента (или прибыли) низка, а второй предпочтителен по сравнению с первым, когда норма процента (или прибыли) высока.

В нашем случае получается, что для значений нормы процента более низких, чем  $r_1$ , предпочтителен процесс  $\beta$ , для значений, лежащих между  $r_1$  и  $r_2$ , — процесс  $\gamma$ , а при норме процента, превосходящей  $r_2$ , — процесс  $\alpha$ .

Объяснение предпочтительности того или другого производственного процесса достаточно просто: если норма процента ниже  $r_1$ , технология  $\beta$  дает возможность платить более высокую реальную зарплату, чем это было

бы возможно при технологии  $\gamma$  и  $\alpha$ ; когда норма процента расположена между  $r_1$  и  $r_2$ , то технология, допускающая более высокий уровень зарплаты, — это технология  $\gamma$ . Наконец, если норма процента превышает значение  $r_2$ , то именно технология  $\alpha$  дает возможность обеспечить наиболее высокую норму зарплаты.

В случае, когда норма процента приобретает значение  $r_1$  и  $r_2$ , это значит, что нет такой технологии, которая абсолютно превосходила бы другие, но существуют два типа технологии, дающие одинаковый эффект: в первом случае это технологии  $\beta$  и  $\gamma$ , во втором —  $\gamma$  и  $\alpha$ .

При наличии трех различных типов технологии устойчивое равновесие возможно только на ломаной линии, составленной из «предпочтительных» прямолинейных отрезков. Эта линия представляет собой границу факторных цен, определенную для всего комплекса имеющихся в наличии типов технологии. Точки перегиба границы называются *переходными точками* (switch points), поскольку они отмечают моменты перехода от одной технологии к другой.

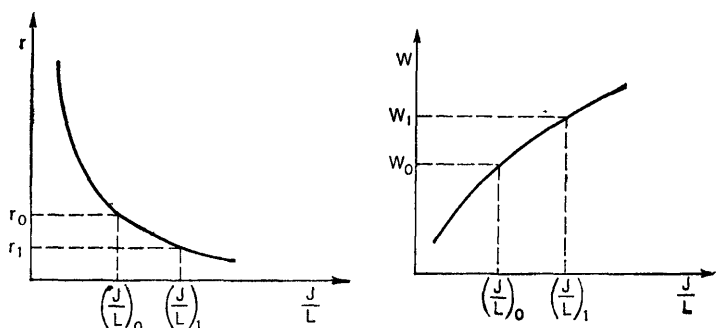
Если мы будем увеличивать число возможных технологических методов, то получится практически непрерывный переход от одного метода к другому по мере изменения нормы процента, даже если каждая точка будет представлять собой новый метод производства с постоянными коэффициентами (т. е. если не существует возможности взаимной замены факторов производства).

Построив границу факторных цен для модели с разнородным капиталом, Самуэльсон переходит к рассмотрению неоклассической производственной функции с пластичным капиталом, который он именует *желеобразным* (jelly) при постоянстве отдачи от увеличения масштаба производства и т. д. Поскольку вознаграждение факторов производства, согласно маржиналистской теории распределения, зависит только от пропорции, в которой эти факторы используются в производстве, то, основываясь на неоклассической производственной функции, можно построить однозначное соотношение между реальной зарплатой и отношением капитал — труд, с одной стороны, и нормой прибыли и отношением капитал — труд, с другой (рис. 169).

Каждому значению отношения капитал — труд соответствует пара значений реальной зарплаты и нормы

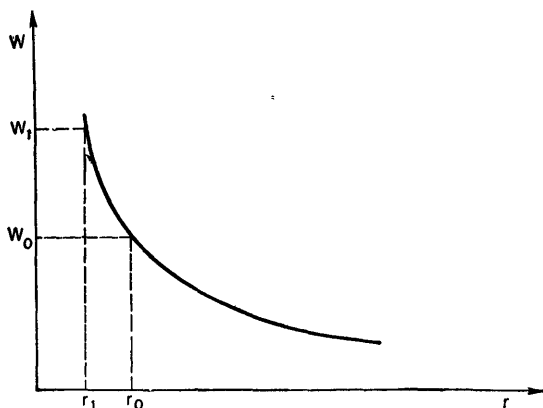
процента, что дает нам возможность построить так называемую суррогатную границу факторных цен (рис. 170).

Отметим, что эта граница очень похожа на ту, которая получалась для модели с разнородным капиталом.



Р и с. 169

Это, очевидно, означает, что, хотя модель с пластичным капиталом и надумана, она приводит к результатам,



Р и с. 170

совершенно аналогичным тем, которые вытекают из значительно более реалистических моделей.

Самуэльсон называет суррогатную производственную функцию производственной функцией с желеобразным и суррогатным капиталом, чтобы показать, что это

лишь инструмент для упрощения анализа функционирования экономической системы с разнородным капиталом. Суррогатный капитал может быть легко измерен в каждом состоянии стационарного равновесия. И действительно, в каждой точке границы мы получаем

$$y = r \frac{J}{L} + w,$$

где  $y$  — величина продукта на единицу труда.

Дифференцируя это выражение, имеем:

$$dy = r d\left(\frac{J}{L}\right) + \frac{J}{L} dr + dw,$$

а разделив его на  $dy$ , получаем:

$$1 = r \frac{d(J/L)}{dy} + \frac{J}{L} \frac{dr}{dy} + \frac{dw}{dy}.$$

Но  $\frac{d(J/L)}{dy} = \frac{1}{r}$  и, таким образом,

$$\frac{J}{L} = - \frac{dw}{dr}.$$

Но  $-dw/dr$  представляет собой касательную к границе факторных цен и, следовательно,  $J$  может быть определено, если известен тангенс угла наклона касательной и количество применяемого труда.

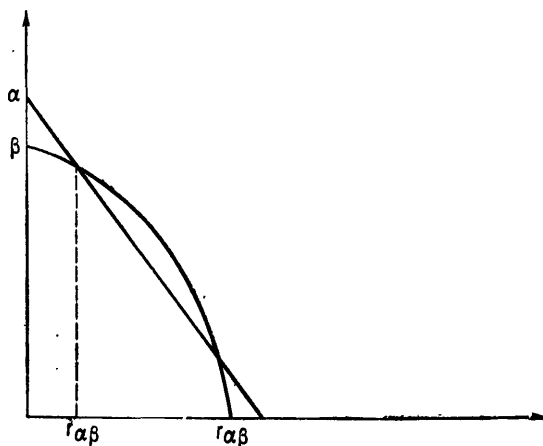
В заключение отметим, что, хотя простые модели, основанные на гипотезе о пластичности капитала и на производственной функции неоклассического типа, представляют собой всего лишь сказку, они, однако, очень часто приводят к тем же выводам, которые можно получить на основе значительно более сложных и реалистических моделей, рассматривающих разнородный комплекс капитальных благ.

#### «Повторение» технологий и неоклассическая теория

Результативность проведенного Самуэльсоном анализа зависит от того, можно ли расположить виды производственной технологии таким образом, чтобы их выбор представлял собой монотонную функцию нормы прибыли. Ведь если какая-либо технология окажется предпочтительнее других при двух весьма различных

нормах прибыли, то тогда мы не сможем выдвинуть непротиворечивое утверждение о более «механизированных» или менее «механизированных» методах производства и вся неоклассическая версия, построенная на понятии пластичного капитала, окажется несостоятельной.

Согласно гипотезе Самуэльсона, различные соотношения между ставкой зарплаты и нормой прибыли выражаются прямыми линиями и каждая из технологий, определяющих границу факторных цен, может



Р и с. 171

считаться наиболее эффективной лишь при одной-единственной норме процента. Однако прямолинейный характер этих соотношений связан с тем предположением, что использование факторов производства происходит равномерно во времени. Если мы отбросим это абсолютно нереалистичное условие, то может возникнуть ситуация, изображенная на рис. 171, где ради простоты рассматриваются всего два типа технологии  $\alpha$  и  $\beta$ .

Сопоставим эти два вида технологии: технология  $\alpha$  предпочтительнее при нормах прибыли, значения которых лежат в промежутке от 0 до  $r_{\alpha\beta}$ , поскольку при равенстве прибыли  $\alpha$  допускает более высокий уровень реальной зарплаты, чем  $\beta$ ; при норме процента  $r_{\alpha\beta}$  оба эти вида технологии равноценны, поскольку они допускают один и тот же уровень реальной зарплаты; если

же норма процента превышает значение  $r_{\alpha\beta}$ , то технология  $\beta$  становится наиболее эффективной, как это ясно видно из рис. 171. На основании этих результатов мы можем считать технологию  $\alpha$  более «механизированной», чем  $\beta$ , поскольку первая оказывается предпочтительнее при более низких нормах процента.

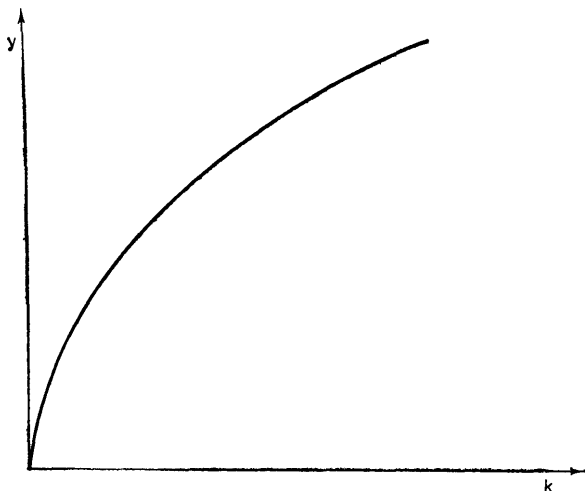
Посмотрим теперь, что происходит, если норма процента равна или больше  $r_{\beta\alpha}$ . При норме процента  $r_{\beta\alpha}$  оба типа технологии вновь окажутся равно эффективными, поскольку оба допускают одинаково высокую норму реальной заработной платы; но при норме процента, превышающей  $r_{\beta\alpha}$ , технология  $\alpha$  явно предпочтительнее технологии  $\beta$ . Следовательно, основываясь на определении степени «механизации», можно утверждать, что технология  $\beta$  более «механизирована», чем технология  $\alpha$ , поскольку эта последняя предпочтительнее первой при норме процента выше  $r_{\beta\alpha}$ . Однако это противоречит тому выводу, к которому мы пришли ранее и согласно которому технология  $\alpha$  более механизирована, чем технология  $\beta$ .

Иными словами, если одна из технологий оказывается более выгодной при двух различных нормах процента, тогда как другая или другие предпочтительны при лежащих между ними значениях нормы процента, то установить монотонное соотношение между степенью «механизации» технологий и нормой процента невозможно.

Граница факторных цен и связь между ставкой зарплаты и нормой прибыли остаются в силе, но суррогатная производственная функция и неоклассическое соотношение между вознаграждением факторов производства и их комбинацией в производственном процессе *не существуют*. Как мы помним, суррогатная производственная функция, или же производственная функция с пластичным капиталом, изображается графически так, как это показано на рис. 172, где продукт на одного занятого представляет собой монотонно возрастающую функцию капитала на одного занятого.

Из этой производственной функции Самуэльсон вывел цены факторов производства в зависимости от пропорций, в которой они комбинируются в производственном процессе (рис. 170), показав аналогию между границей, полученной на основе модели с разнородным капиталом и модели с желеобразным капиталом.

Таким образом, это явление *повтора технологии* показывает, что не существует монотонно убывающей связи между нормой прибыли и отношением капитал — труд, в связи с чем и суррогатная производственная функция не имеет никакого смысла. Но если неоклассическая производственная функция не имеет никакого смысла и вознаграждение факторов производства не зависит от их комбинации в производственном процессе, то это значит, что в неоклассической теории и прежде



Р и с. 172

всего в маржиналистской теории распределения дохода содержится неисправимый, с нашей точки зрения, порок.

И все же нужно оговориться, что этот вывод отнюдь не считается бесспорным, ибо экономисты неоклассического направления, хотя и признают явление *повтора технологии*, полагают, что основные положения маржиналистской теории распределения остаются, в сущности, справедливыми.

#### Теория распределения Кальдора

Кембриджская школа, не ограничиваясь выявлением противоречий маржиналистской теории, представила со своей стороны собственную альтернативную теорию



распределения, основные положения которой были изложены в статье Кальдора<sup>1</sup>.

Кальдор отметил, что принцип мультипликатора, примененный Кейнсом к определению уровня дохода и занятости, вполне может быть использован также для построения теории распределения дохода в условиях полной занятости.

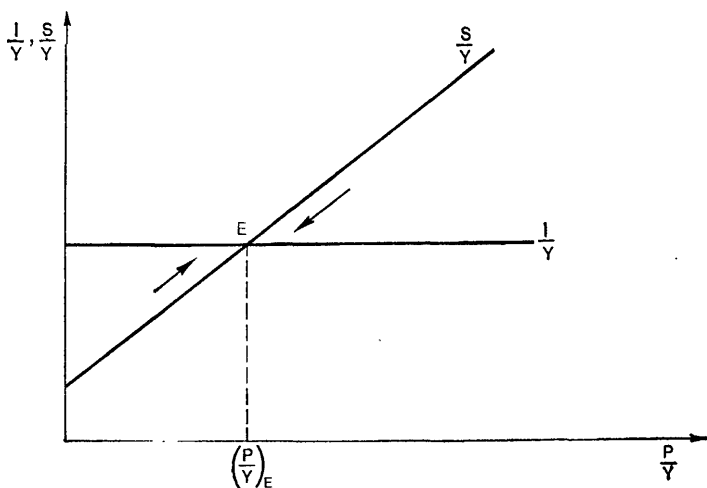
Предположим, что данная экономическая система находится на уровне полной занятости, т. е. что доход в реальном выражении не может более возрасть, что он распределяется между двумя основными категориями — зарплатой и прибылью, что получатели прибыли обладают более высокой, чем получатели зарплаты, склонностью к сбережениям и что договоры профсоюзов с предпринимателями заключаются на основе денежной зарплаты.

Если в этой ситуации предприниматели принимают решение осуществить инвестиции в объеме, превышающем общий объем сбережений, то возникает мультипликационный процесс, который вызывает повышение денежного дохода. Это в свою очередь вызывает рост уровня цен, так как реальный доход, достигнув уровня полной занятости, далее повышаться уже не может. Но поскольку денежная зарплата фиксирована в коллективном договоре, рост цен приводит к падению реальной заработной платы и к росту доли прибыли в национальном доходе, т. е. к перераспределению дохода от зарплаты к прибыли. Это перераспределение, в свою очередь, вызывает увеличение объема сбережений, так как склонность к сбережениям (средняя и предельная) получателей зарплаты меньше, чем получателей прибылей, следовательно, разрыв между инвестициями и сбережениями начинает сокращаться. Процесс роста цен и перераспределения дохода между двумя категориями получателей дохода продолжается до тех пор, пока объем сбережений не станет равным общей сумме инвестиций, которые вкладывают предприниматели, т. е. пока не установится рыночное равновесие.

---

<sup>1</sup> См.: N. Kaldor, *Alternative Theories of Distribution*, *Review of Economic Studies*, 1956.

Совершенно аналогичный механизм приходит в движение в обратном случае, когда уровень инвестиций ниже объема сбережений. В этом случае сокращение спроса вызывает — поскольку принято предположение о полной занятости — снижение уровня цен и, следовательно, повышение реальной зарплаты и снижение прибыли. Перераспределение дохода от прибыли к заработной плате влечет за собой сокращение объема



Р и с. 173

сбережений, поскольку трудящиеся имеют более низкую, чем капиталисты, склонность к сбережениям (среднюю и предельную), и, следовательно, разрыв между инвестициями и сбережениями прогрессивно сокращается.

Теория распределения, разработанная Кальдором, проиллюстрирована на рис. 173.

На оси абсцисс откладываем долю прибыли, а на оси ординат — доли сбережений и инвестиций в национальном доходе. Очевидно, учитывая гипотезу относительно различной склонности к потреблению трудящихся и капиталистов, по мере того как растет доля дохода, идущая предпринимателям, возрастает также и объем

сбережений: этим объясняется положительный наклон кривой  $S/Y$ .

С другой стороны, предполагается, что уровень инвестиций и, следовательно, отношение  $I/Y$  независимы от распределения дохода, в силу чего функция доли инвестиций в национальном доходе изображается прямой, параллельной оси абсцисс. В точке  $E$  достигается равенство доли инвестиций и доли сбережений, т. е. состояние равновесия. Это означает, что если доля национального дохода, относящаяся к прибылям, равна  $(P/Y)_E$ , то совокупный спрос на товары должен быть равен совокупному предложению, и, таким образом, экономическая система находится в состоянии равновесия. Если же доля прибыли превышает величину  $(P/Y)_E$ , то доля сбережений должна быть выше доли инвестиций, т. е. совокупный спрос ниже совокупного предложения, соответствующего полной занятости. Уровень цен в этом случае имеет тенденцию к понижению, снижая также долю прибыли в национальном доходе и способствуя достижению равновесия. И наконец, если доля национального дохода, получаемая капиталистами, ниже величины  $(P/Y)_E$ , совокупный спрос на товары превышает предложение и уровень цен возрастает, вызывая увеличение прибылей и вновь подталкивая систему к состоянию равновесия.

Соотношение между решениями об инвестициях и распределением дохода между заработной платой и прибылями, вытекающее из этого анализа, может быть легко формализовано:

$$Y = W + P, \quad (1)$$

$$S = s_w W + s_p P, \quad (2)$$

$$I = S, \quad (3)$$

где  $Y$  — национальный доход,  $W$  — общий фонд заработной платы,  $P$  — совокупная прибыль,  $S$  — объем сбережений,  $s_w$  и  $s_p$  — склонность (средняя и предельная) к сбережениям соответственно у трудящихся и капиталистов и  $I$  — инвестиции. Все категории выражены в реальных величинах,

Выражение (1) представляет собой тождество и отражает тот факт, что весь доход распределяется лишь между двумя категориями получателей дохода. Уравнение (2) также является тождеством, поскольку очевидно, что при принятых предположениях совокупные сбережения в любом случае равны сбережениям трудящихся плюс сбережения капиталистов. Выражение же (3) представляет собой не тождество, а условие равновесия<sup>1</sup>.

Преобразуем эти уравнения:

$$I = s_p P + s_w W = s_p P + s_w (Y - P) = (s_p - s_w) P + s_w Y,$$

откуда 
$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w}.$$

Таким образом, если даны величины склонности к сбережениям соответственно капиталистов и трудящихся, то доля прибыли в национальном доходе зависит от доли в нем инвестиций<sup>2</sup>.

Если разница между склонностью к сбережениям капиталистов и трудящихся невелика, то малое изменение доли инвестиций в национальном доходе вызывает сравнительно значительное изменение прибыли, если же разница между склонностями большая, то небольшое изменение доли инвестиций влечет за собой сравнительно малые изменения в перераспределении дохода между прибылью и зарплатой.

Отметим, что в частном случае, когда склонность к сбережениям трудящихся равна нулю, мы получаем:

$$P = \frac{1}{s_p} I,$$

<sup>1</sup> В этом отношении мы отступаем от буквы формулировок Кальдора, поскольку последний рассматривает равенство инвестиций и сбережений как простое тождество.

<sup>2</sup> Теория распределения Кальдора действительна лишь в определенных пределах:

а) уровень реальной зарплаты не может упасть ниже некоторого «прожиточного» минимума;

б) норма прибыли не может упасть ниже уровня, рассматриваемого капиталистами как минимальный;

в) доля капиталовложений в доходе не должна зависеть от распределения дохода.

т. е. объем прибыли равен сумме инвестиций и потребления капиталистов.

Экономический смысл уравнения Кальдора, связывающего долю инвестиций в национальном доходе и распределение дохода, достаточно очевиден и может быть синтезирован в следующих положениях:

а) если дана склонность к сбережениям получателей зарплаты и получателей прибылей, то доля прибыли в национальном доходе и, следовательно, распределение дохода на зарплату и прибыли определяется объемом инвестиций, которые намерены осуществить предприниматели;

б) при тех же данных, каков бы ни был уровень предполагаемых инвестиций, имеется механизм перераспределения дохода, гарантирующий величину сбережений, достаточную для уравнивания этой величины инвестиций. Иными словами, норма накопления зависит только от решений предпринимателей.

Теория распределения, разработанная Кальдором, была пересмотрена другими представителями Кембриджской школы, и в особенности Пазинетти, который обнаружил логическую ошибку в анализе Кальдора и показал, что «подправленная» версия этой теории имеет более широкое и более интересное значение, чем он сам подозревал.

Ошибка, подмеченная Пазинетти, состоит в следующем: если трудящиеся сберегают часть своего дохода, то, очевидно, они получают некоторый процент, т. е. часть прибыли. Следовательно, прибыль должна быть подразделена на две части: прибыль, которая идет капиталистам, и прибыль, идущая трудящимся. Если же такого различия не проводить, то это значит, что эти сбережения трудящиеся дарят капиталистам, а это явный абсурд.

Мы не намереваемся здесь излагать полностью анализ, проведенный Пазинетти. Покажем лишь, что его формулировка теории распределения Кальдора приводит к выводу о том, что общий объем прибылей зависит только от решений капиталистов о сбережениях и инвестициях. Иначе говоря:

$$P = \frac{1}{s_c} I,$$

где  $s_c$  — склонность к сбережениям капиталистов.

Этот результат был получен в модели Кальдора только в том частном случае, когда склонность к сбережениям трудящихся равнялась нулю, тогда как в модели Пазинетти он действителен во всех случаях: склонность к сбережениям трудящихся оказывает влияние на распределение дохода между капиталистами и трудящимися, но не влияет на распределение между прибылью и зарплатой и на норму прибыли.

Это означает, что выбор, производимый капиталистами, имеет большое значение для распределения дохода и для накопления капитала, гораздо большее, чем то — также весьма существенное, — которое вытекало из теории распределения общественного продукта, выдвинутой Кальдором.

### ХІІІ. МОДЕЛЬ КАЛЬДОРА — МИРЛИСА

#### Введение

Как мы видели в предыдущем параграфе, ученые, примыкающие к Кембриджской школе, отвергают некоторые основные элементы неоклассической теории, а именно:

1) концепцию капитала и производственной функции;

2) теорию распределения общественного продукта, основанную на предельной производительности факторов производства.

Но поскольку неоклассические модели роста базируются как раз на концепциях капитала и производственной функции, а также на маржиналистской теории распределения, то очевидно, что отказ от них означает необходимость строить модели роста на иных основаниях, отличных от неоклассических.

Фундаментальные модели Кембриджской школы были разработаны Робинсон, Кальдором и совместно Кальдором и Мирлисом. В этой главе мы изложим вкратце основные характеристики последней модели, которая представляется нам во многих отношениях наиболее интересной и более всего соответствующей критике, направленной в адрес неоклассической теории<sup>1</sup>.

#### Модель Кальдора — Мирлиса

Модель Кальдора — Мирлиса — это модель полной занятости, которая включает теорию распределения дохода Кальдора и рассматривает сбережения как пассивный, а инвестиции — как активный элемент процесса роста: предприниматели решают осуществить инвестиции

<sup>1</sup> См.: N. Kaldor, G. A. Mirrlees, A New Model of Economic Growth, *Review of Economic Studies*, 1962, June, pp. 174—192.

в определенном объеме, а механизм перераспределения дохода гарантирует, что объем сбережений будет соответствовать этому объему инвестиций. В связи с этим очевидно, что решающими участниками процесса роста являются предприниматели с их выбором объема капиталовложений.

Для того чтобы разобраться в теории инвестиций, лежащей в основе рассматриваемой модели, необходимо прежде всего ввести функцию технического прогресса<sup>1</sup>.

В моделях Харрода и Мида, равно как и во множестве других моделей, технический прогресс рассматривался как внешний по отношению к экономической системе фактор в том смысле, что темпы его развития определяются независимо от экономики. Согласно такому подходу, технический прогресс — это своего рода манна небесная, непрерывно повышающая производительность наличного капитала (и труда).

Однако такой подход уже давно казался многим экономистам слишком примитивным. Замечено, что между накоплением капитала и техническим прогрессом существует несомненная взаимосвязь. Прежде всего технический прогресс в преобладающей своей части осуществляется путем внедрения новых машин, дающих большую производительность по сравнению с теми, что существовали до сих пор. Будучи установлены, эти новые машины делаются застывшим воплощением технологической мысли того времени, когда они были сконструированы, и ни в малейшей степени не откликаются на дальнейший прогресс техники. Машинный парк, имеющийся в каждый данный момент в экономической системе, состоит из ряда поколений, причем каждое поколение воплощает свой, качественно отличный, уровень технологии.

Такой подход к проблеме технического прогресса (так называемый подход по поколениям — *vintage approach*), без всякого сомнения, представляет собой шаг вперед по сравнению с первоначальной постановкой

---

<sup>1</sup> Функция технического прогресса была представлена, хотя и в несколько иной форме, в следующих трудах Кальдора: N. Kaldor, A Model of Economic Growth, *Economic Journal*, 1957, December; Capital Accumulation and Economic Growth, в: «The Theory of Capital», London, 1961.



вопроса, хотя и в этом случае также можно рассматривать технический прогресс как манну небесную, с той лишь разницей, что в модели с учетом поколений результаты технического прогресса сказываются только на машинах последнего поколения.

Радикальный разрыв с практикой рассмотрения технического прогресса как манны небесной был связан с использованием принципа *learning by doing*, что буквально означает «обучение через опыт». Согласно этому принципу, предприниматели не избирают сразу же оптимальную линию действия, а приходят к ней, накапливая опыт; поэтому, чем больше имеется возможностей для накопления опыта, тем скорее идет обучение предпринимателя и соответственно быстрее достигается выбор оптимального производственного метода. И так как ясно, что опыт предпринимателя воплощается в капиталовложениях и в установке новых машин, нетрудно сделать вывод, что темпы технического прогресса тем выше, чем больше объем капиталовложений.

Однако функция обучения характеризуется убывающей эффективностью как потому, что по мере движения вперед становится все труднее научиться чему-либо в области одного производственного процесса или одного товара, так и потому, что новые идеи рано или поздно распространяются на все предприятия данной отрасли или же всей системы. Таким образом, технический прогресс может продолжаться только в том случае, если в экономическую систему постоянно внедряются все новые идеи и происходит развитие все новых производственных секторов.

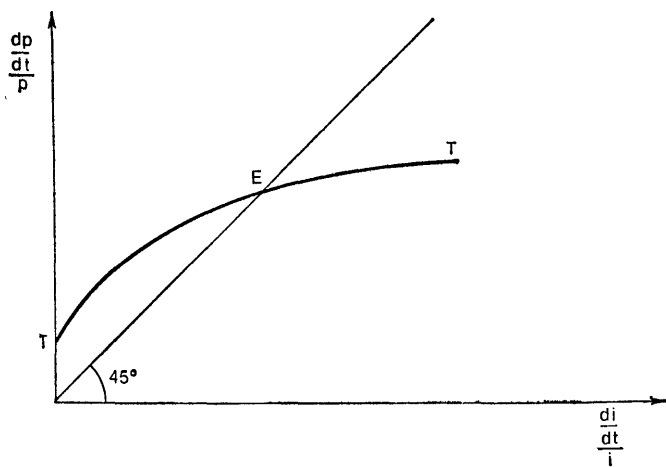
В конечном счете анализ, основанный на принципе *learning by doing*, показал, что темпы технического прогресса зависят от темпа накопления капитала. Но технический прогресс и накопление капитала связаны также и обратным соотношением, ибо норма накопления со своей стороны зависит от потока технических новшеств, поскольку большинство из них требует применения большего количества капитала на одного занятого.

По мнению Кальдора, взаимосвязи между техническим прогрессом и накоплением капитала настолько тесны, что никакое разделение этих двух явлений

невозможно или лишено смысла Поэтому он ввел функцию технического прогресса, т. е. соотношение между темпом накопления капитала и темпом изменения дохода. Однако в модели Кальдора — Мирлиса отсутствует понятие количества капитала, и функция технического прогресса выражается через темп роста инвестиций на одного рабочего и темп роста производительности труда рабочих, занятых на машинах последнего поколения:

$$\frac{dp}{dt} = f\left(\frac{di}{i}\right), \quad (1)$$

где  $p$  и  $i$  — соответственно продукция на одного рабочего, получаемая на машинах последнего поколения, и инвестиции, приходящиеся на единицу труда, а  $dp/dt$  и



Р и с. 174

$di/dt$  — изменение продукта и инвестиций на одного рабочего во времени. Функция технического прогресса, описанная Кальдором и Мирлисом, представлена на рис. 174.

На оси абсцисс откладывается темп роста инвестиций на одного занятого, а на оси ординат — темп роста продукции на одного рабочего, получаемой на новых машинах.

Характер кривой  $TT$  отражает тот факт, что по мере ускорения темпов роста инвестиций на единицу труда производительность труда возрастает, но снижающимися темпами, поскольку хотя больший объем инвестиций на занятого позволяет более глубоко использовать имеющиеся в наличии технические знания, но такое использование также имеет свои пределы.

Нужно также заметить, что даже без прироста инвестиций на одного рабочего все равно происходило бы некоторое повышение производительности труда, так как новые машины всегда превосходят по своему качеству машины предыдущего поколения. Это выражается в том, что кривая  $TT$  пересекает ось ординат под положительным углом.

Крутизна кривой  $TT$  зависит от двух фундаментальных факторов, определяющих ход технического прогресса:

- 1) от притока новых идей;
- 2) от распределения использования этих идей посредством обучения на опыте.

Чем шире поток новых идей и чем быстрее их внедрение, тем круче кривая  $TT$ . Иными словами, «крутизна кривой технического прогресса выражает динамизм общества, его изобретательность и вместе с тем его готовность к экспериментированию и изменениям»<sup>1</sup>.

#### Функция инвестиций и траектория сбалансированного роста

Что касается теории инвестиций, то в модели Кальдора — Мирлиса предполагается их определение ходом производства. По поводу соотношения между инвестициями и изменениями производства авторы не дают дальнейших уточнений, но мы можем полагать, что они имели в виду принцип акселерации или какую-либо форму регулирования объема капитала.

Наряду с исходным предположением о том, что объем инвестиций определяется прежде всего изменениями в производстве, были приняты также два дру-

---

<sup>1</sup> N. Kaldor, Capital Accumulation, p. 208.

гих фундаментальных условия относительно решений о вложении капитала со стороны предпринимателей.

Прежде всего считается, что предприниматели инвестируют лишь в том случае, если сумма чистых прибылей, которые они ожидают получить от использования машинного парка в течение всего периода его предполагаемого функционирования, обеспечит норму прибыли, по крайней мере равную той, которая, как полагают экономические агенты, будет достигнута во всей экономической системе в целом. Это условие может быть записано в следующем виде:

$$i_t \leq \int_t^{t+T} e^{-\rho(\tau-t)} (p_t - w_t^*) d\tau,$$

где  $i_t$  — величина инвестиций на единицу труда,  $T$  — период, в течение которого, как ожидается, сможет функционировать машинный парк,  $\rho$  — норма прибыли, которая, согласно ожиданиям, должна быть получена в других областях экономической системы,  $p_t$  — производительность труда и  $w_t^*$  — ожидаемая величина заработной платы, представляющая собой возрастающую функцию времени.

Второе допущение, касающееся инвестиций, гласит, что предприниматели принимают только те инвестиционные проекты, которые гарантируют возвращение всей инвестированной суммы в течение определенного периода, так как в экономической системе, где осуществляется постоянный технический прогресс, ожидания, относящиеся к далекому будущему, считаются гораздо более рискованными, чем те, которые имеют в виду более близкие сроки.

Математически это можно записать следующим образом:

$$i_t \leq \int_t^{t+h} (p_t - w_t^*) d\tau, \quad (2)$$

где  $h$  — число лет, в течение которых предприниматель намеревается возместить всю сумму стоимости инвестиций.

Кальдор и Мирлис полагают, что первое условие удовлетворяется каждый раз, когда удовлетворено вто-

рое, и, таким образом, мы сохраняем в качестве единственного условия

$$i_t = \int_t^{t+h} (p_t - w_t^*) d\tau. \quad (2a)$$

Иначе говоря, сумма прибылей в течение  $h$  периодов должна равняться первоначальной стоимости инвестиций.

Рассмотрим теперь функционирование системы в течение длительного периода времени, принимая во внимание уравнение (2a) и функцию технического прогресса. Из уравнения (2a) очевидно, что производительность труда на новых машинах ( $p$ ) может расти быстрее, чем валовые инвестиции ( $i$ ), если реальная зарплата<sup>1</sup> возрастает быстрее производительности труда. Однако это положение не может сохраняться постоянно, потому что рано или поздно не окажется такого инвестиционного проекта, который удовлетворял бы уравнению (2a).

Напротив, если производительность труда возрастает быстрее заработной платы, инвестиции растут быстрее производительности труда, и это означает, согласно уравнению (2a), что реальная зарплата рано или поздно должна упасть ниже уровня прожиточного минимума (учитывающего историческую перспективу).

Единственная ситуация, которая может быть сохранена в течение длительного периода времени, — это та, при которой темп роста зарплаты равен темпу роста производительности труда на машинах последнего поколения. Если мы считаем, что это условие удовлетворено, то получаем следующие три гипотезы:

1) темп роста инвестиций на единицу труда равен темпу роста реальной зарплаты и производительности труда. В этом случае возникает положение равновесия в том смысле, что в системе не существует таких сил, которые имели бы тенденцию вызывать изменения в

---

<sup>1</sup> В уравнении (2a) в действительности фигурирует не реальная зарплата, а ожидаемая реальная зарплата. Однако «ожидания» в отношении зарплаты основываются не на пустом месте, а на наблюдениях и фактическом движении зарплаты во времени, поэтому на длительном отрезке времени мы можем говорить с равным правом как о реальной зарплате, так и об ожидаемой реальной зарплате.

движении переменных. Это состояние представлено точкой  $E$  на рис. 174;

2) инвестиции растут темпами, превосходящими темпы роста производительности труда. Такой темп роста инвестиций не может быть сохранен, так как в силу уравнения (2а) определенный темп роста производительности труда и темп роста зарплаты имеют тенденцию вызывать равный темп роста инвестиций. Темп роста инвестиций снижается до тех пор, пока не станет равным темпу роста производительности труда и реальной зарплаты;

3) инвестиции возрастают темпами более низкими, чем производительность труда. В этом случае рост производительности труда и реальной зарплаты стимулирует ускорение инвестиций, темп роста которых стремится к достижению равновесного уровня.

В заключение отметим, что длительное равновесное состояние в модели Кальдора — Мирлиса требует, чтобы темп роста инвестиций был равен темпу роста производительности труда. Такое состояние равновесия не только существует, но при определенных условиях может являться стабильным, в том смысле, что если система оказывается в некоторый момент «сошедшей с колеи» равновесия, то существуют эндогенные механизмы, которые возвратят ее на эту колею. Скорость, с которой происходит сбалансированный экономический рост, зависит от крутизны и расположения функции технического прогресса, ибо, как мы уже видели, рав-

новесие достигается, только когда  $\frac{di}{dt} = \frac{dp}{p}$ , т. е. в точке, где прямая, наклоненная под углом  $45^\circ$ , пересекается с кривой технического прогресса; главной силой экономического развития оказывается, таким образом, технический динамизм общества.

#### Полная модель и условия уравнившегося роста

В предыдущем параграфе мы дали описание ядра модели Кальдора — Мирлиса. В настоящем параграфе мы намерены изложить полную версию этой модели.

Как мы уже указывали, Кальдор и Мирлис отвергают понятие «капитал» и рассматривают машинный

парк по поколениям и годам. Каждое поколение машин воплощает технологию данного момента и требует определенного количества труда. С течением времени доход, получаемый от применения машин того или иного поколения, сокращается, так как старые машины испытывают конкуренцию со стороны новых машин более высокого качества. Иными словами, машинный парк переживает процесс устаревания, зависящий не от физических причин, а от целого комплекса экономических факторов, которые будут рассмотрены ниже.

Если мы обозначим через  $n_t$  число рабочих, необходимое для того, чтобы обслуживать в течение некоторого времени новые машины,  $i_t$  — объем инвестиций, вкладываемых в машины в год  $t$ , и  $I_t$  — валовые инвестиции в капитальное оборудование (опять-таки в момент  $t$ ), то

$$i_t \equiv \frac{I_t}{N_t}. \quad (3)$$

Если далее  $Y_t$  — валовой национальный продукт в момент  $t$ ,  $N_t$  — трудящееся население и  $y_t$  — продукт на одного рабочего<sup>1</sup>, то получаем

$$y_t \equiv \frac{Y_t}{N_t}. \quad (4)$$

Предположив, что производительность машин любого поколения остается неизменной в течение всего срока их использования и что возраст машин, списанных к моменту  $t$ , равен  $T(t)$ , получим, что общая занятость в момент  $t$  будет равна числу рабочих, занятых на еще функционирующих машинах различных поколений:

$$N_t = \int_{t-T}^t p_\tau n_\tau d\tau, \quad (5)$$

а совокупный продукт в момент  $t$  будет равен величине продукта, произведенного на машинах каждого поколения:

$$Y_t = \int_{t-T}^t p_\tau n_\tau d\tau. \quad (6)$$

---

<sup>1</sup> Нужно отметить, что  $y_t$  — это не то же, что  $p_t$ , поскольку первое представляет среднюю производительность труда, а второе — производительность труда на машинах последнего поколения.

В этой модели предполагается, что сбережения, необходимые для финансирования инвестиций, имеют своим источником только прибыль и что склонность к сбережениям из валовых прибылей постоянна и равна  $s$ . Доля прибыли ( $\pi_t$ ) в национальном доходе составляет тогда

$$\pi_t = \frac{1}{s} \frac{I_t}{Y_t}. \quad (7)$$

Предполагая, что национальный доход распределяется только на прибыль и зарплату, мы получаем

$$Y_t(1 - \pi_t) = N_t w_t, \quad (8)$$

где  $w_t$  — зарплата в момент  $t$ .

До сих пор мы говорили об экономическом устаревании машин, не поясняя условия устаревания. Но очевидно, что машины будут эксплуатироваться до тех пор, пока стоимость их функционирования не окажется ниже стоимости произведенного ими продукта. Следовательно, условие устаревания машин выражается уравнением

$$p_{t-T} = w_t. \quad (9)$$

Предположим, наконец, что население растет постоянно со скоростью  $\lambda$ :

$$\frac{dN_t}{dt} = \lambda N_t \quad (10)$$

и что предприниматели ожидают, что зарплата будет расти тем же темпом, каким она росла в последние  $l$  периодов. Тогда в момент  $T$  ожидаемая зарплата будет равна

$$w_T^* = w_t \left( \frac{w_t}{w_{t-l}} \right)^{(T-t)/l}. \quad (11)$$

Таким образом, модель состоит из 11 уравнений (1, 2а, 3—11) с 11 неизвестными:  $i_t$ ,  $p_t$ ,  $w_t$ ,  $w_t^*$ ,  $I_t$ ,  $N_t$ ,  $n_t$ ,  $Y_t$ ,  $y_t$ ,  $\pi_t$ ,  $T$ . Для того чтобы решить эту систему, мы воспользуемся теми же методами, которые применяли Кальдор и Мирлис. Прежде всего продифференцируем уравнения (5) и (6) и получим

$$\frac{dn_t}{dt} = \frac{dN_t}{dt} + n_{t-T} \left( 1 - \frac{dT}{dt} \right) \quad (12)$$



и

$$\frac{dY_t}{dt} = p_t n_t + p_{t-T} n_{t-T} \left(1 - \frac{dT}{dt}\right); \quad (13)$$

затем, подставив (9) и (12) в уравнение (13), получим

$$\frac{dY_t}{dt} = p_t n_t - w_t \left(n_t - \frac{dN_t}{dt}\right).$$

Разделив на  $Y_t \equiv N_t y_t$  и подставив  $r \equiv \frac{n_t}{N_t}$ , получаем

$$\frac{\frac{dY_t}{dt}}{Y_t} = r \frac{p_t}{y_t} - \frac{w_t}{y_t} (r - \lambda).$$

Из  $Y_t \equiv N_t y_t$ , прологарифмировав и продифференцировав,

получаем  $\frac{\frac{dY_t}{dt}}{Y_t} = \frac{\frac{dy_t}{dt}}{y_t} + \lambda$  и, подставив в предыдущее выражение, приходим к следующему уравнению:

$$\frac{\frac{dy_t}{dt}}{y_t} + \lambda = r \frac{p_t}{y_t} - (r - \lambda) \frac{w_t}{y_t}. \quad (14)$$

Отсюда мы можем заключить, что ожидания предпринимателей сбываются, если зарплата возрастает постоянными темпами ( $\beta$ ):

$$\frac{dw_t}{dt} = \beta. \quad (15)$$

Но если  $\beta$  постоянно, то постоянно и  $T$ . Для того чтобы доказать это, продифференцируем прологарифмированное уравнение (9):

$$\frac{\frac{dw_t}{dt}}{w_t} = \frac{\frac{dp_{t-T}}{dt}}{p_{t-T}} \left(1 - \frac{dT}{dt}\right).$$

Далее, так как в условиях равновесия  $\frac{\frac{dw_t}{dt}}{w_t} = \beta$  и

$\frac{\frac{dp_{t-T}}{dt}}{p_{t-T}} = \gamma$ , где  $\gamma$  — значение, которое приобретают

величины  $\frac{\frac{dp}{dt}}{p}$  и  $\frac{\frac{di}{dt}}{i}$  в точке равновесия функции технического прогресса, то получаем

$$1 - \frac{dT}{dt} = \frac{\beta}{\gamma}.$$

Интегрируя по  $t$ , имеем

$$T = T_0 + (1 - \beta/\gamma)t, \quad (16)$$

где  $T_0$  — продолжительность жизни машин при любом исходном моменте. Очевидно, если  $\beta = \gamma$ , то  $T = T_0$ . Мы можем доказать, что равенство  $\beta = \gamma$  есть необходимое условие уравновешенного роста, показав, что при  $\beta \geq \gamma$  уравновешенный рост невозможен. Если  $\beta > \gamma$ , производительность труда на машинах последнего поколения будет расти медленнее, чем зарплата, в силу чего рано или поздно прибыли станут отрицательными; если  $\beta < \gamma$ ,  $T$  возрастает безгранично (см. уравнение (16)), и это предположение должно быть отброшено, поскольку физическая жизнь машин не может быть бесконечной.

Итак, в состоянии равновесия  $\gamma$  равно  $\beta$ , а  $T$  — постоянно.

Преобразуем теперь уравнение (12) с учетом последующих выкладок. В результате получаем

$$n_t = \frac{dN_t}{dt} + n_{t-T} \cdot \frac{\beta}{\gamma}.$$

Помня, что  $r_t \equiv n/N_t$ , и заменяя это выражение, имеем

$$r_t = \frac{\frac{dN_t}{dt}}{N_t} + r_{t-T} \frac{N_{t-T}}{N_t} \frac{\beta}{\gamma},$$

или же

$$r_t = \lambda + r_{t-T} e^{-\lambda T},$$

Поскольку в состоянии равновесия  $T$  постоянно,  $r_t$  имеет тенденцию приближаться к равновесному уровню

$$r = \frac{\lambda}{1 - e^{-\lambda T}}. \quad (17)$$

Из уравнения (7) и тождеств (3) и (4) вытекает, что  $\pi_t = \frac{r}{s} \frac{i_t}{y_t}$ , а из уравнения (8), разделив обе его части на  $N_t$ , получаем

$$\pi_t = 1 - \frac{w_t}{y_t}.$$

Подставив в это уравнение только что написанное выражение, получаем

$$1 = \frac{r}{s} \frac{i_t}{y_t} + \frac{w_t}{y_t}. \quad (18)$$

В состоянии равновесия  $w_t^* = w_t$  и  $w_t = w_0 e^{\beta t} = w_0 e^{\gamma t}$  (где  $w_0$  — зарплата в какой-то начальный момент). Получив значение интеграла (2), мы видим, что

$$i_t = h p_t - \frac{e^{\gamma h} - 1}{\gamma} w_t.$$

Разделив это выражение на  $h y_t$ , получаем

$$\frac{1}{h} \frac{i_t}{y_t} + \frac{e^{\gamma h} - 1}{\gamma h} \frac{w_t}{y_t} - \frac{p_t}{y_t} = 0. \quad (19)$$

Выражение (14) может быть написано также в следующей форме:

$$(r - \lambda) \frac{w_t}{y_t} - r \frac{p_t}{y_t} = -(\gamma + \lambda). \quad (20)$$

Из (9) выводим  $p_t e^{-\gamma T} = w_t$  или же  $e^{\gamma T} = \frac{p_t}{w_t} = \frac{p_t/y_t}{w_t/y_t}$ . Решив уравнения (18), (19) и (20) относительно  $i_t/y_t$ ,  $w_t/y_t$ ,  $p_t/y_t$  и подставив эти величины в уравнения, получаем

$$e^{\gamma T} = \frac{1 - \frac{h(\gamma + \lambda)}{s} \cdot \frac{e^{\gamma h} - 1}{\gamma h} + \frac{\gamma}{r}}{1 - \frac{h(\gamma + \lambda)}{s}}. \quad (21)$$

Учитывая, что  $e^{\gamma T} = (e^{-\lambda T})^{-\frac{\gamma}{\lambda}}$ , из (17) получаем

$$e^{\gamma T} = \left(1 - \frac{\lambda}{r}\right)^{-\frac{\gamma}{\lambda}}. \quad (22)$$

Уравнения (21) и (22) определяют одновременно  $r$  и  $T$  как функции параметров  $h, \lambda, S$  и темпа уравновешенного роста  $\gamma$ , обусловленного функцией технического прогресса. Коль скоро определено  $r$ , из уравнений (18), (19) и (20) определяются величины  $i_t/y_t$ ,  $\omega_t/y_t$  и  $p_t/y_t$ . Если мы возьмем любую начальную величину  $y_0 = \frac{Y_0}{N_0}$ , то исходные условия для уравновешенного роста будут полностью определены, потому что  $i_0$ ,  $\omega_0$ ,  $p_0$ ,  $r$  и  $T$  определяются из уравнений (18), (19), (20), (21) и (22). Но если известны  $N_0$  и  $r$ , то известны также  $n_0$  и  $I_0$ , а коль скоро известны  $n_0$  и  $I_0$ , то, наконец, и  $\omega_0^*$  равно  $\omega_0$ .

Таким образом, если заданы первоначальные значения переменных, то траекторию уравновешенного роста нетрудно определить, поскольку темпы роста всех этих переменных известны,

## ПРИМЕЧАНИЯ

### *К стр. 12*

Серия мероприятий, осуществлявшихся правительством президента Ф. Рузвельта и представлявших — вопреки традициям экономического либерализма — широкое вторжение буржуазного государства в сферу экономической и социальной деятельности. Новый курс, порожденный глубокими противоречиями, резко обострившимися во время экономического кризиса 1929—1933 гг., был важным этапом в становлении американского государственного монополистического капитализма.

### *К стр. 16*

Капитализм стал империализмом лишь на определенной, очень высокой ступени своего развития. Экономически основное в процессе перехода к империализму есть смена капиталистической свободной конкуренции капиталистическими монополиями. Но монополия, вырастая из свободной конкуренции, не устраняет ее, а существует над ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений и конфликтов. Именно в этом смысле В. И. Ленин сравнивал империализм с надстройкой, которая развивается на основе старого капитализма.

Понятие надстройки, которое использовалось в данном случае, конечно, не означало сведения всех черт империализма к действительно надстроечным явлениям. Все содержание ленинской теории показывает, насколько широко понимался В. И. Лениным переход к империализму, подготовленный процессом развития производительных сил, проявившийся в существенных изменениях в сфере экономического базиса, что оказало огромное влияние и на надстройку капиталистического общества.

### *К стр. 18*

Эпоха общего кризиса капитализма, как отмечает сам автор, начинается с первой мировой войны и Великой Октябрьской социалистической революции в России. Именно рост социализма и изменения в соотношении сил между социализмом и капитализмом составляют основу периодизации процесса общего кризиса капитализма.

### *К стр. 21*

Международная организация труда (МОТ) создана в 1919 г. решением Парижской мирной конференции в качестве автономной организации Лиги Наций (и называлась тогда Международное бюро труда). С 1946 г. имеет статус специализированного учреждения ООН. Занимается разработкой международных конвенций и реко-

мендаций, распространяет информацию по вопросам труда. В МОТ представлены правительства, профсоюзы и предприниматели (руководители предприятий) стран — членов этой организации.

*К стр. 40*

Процесс развития финансового капитала, как говорит об этом сам автор в последующем, очень широк и многослоен. В его основе лежит развитие производительных сил, процесс концентрации производства, всеобщий закон капиталистического накопления. Монополия финансового капитала вырастает из концентрации производства, усиленного захвата важнейших источников сырья, концентраций и изменения роли банков, из колониальной политики. Огромную роль в развитии финансового капитала играют экономический раздел мира между крупнейшими союзами монополистов, растущий экспорт капитала, территориальный раздел мира.

*К стр. 55*

Техническая и всякая другая возможность использовать государство не на службе монополий, а в интересах трудящихся зависит, как об этом говорит неоднократно сам автор работы, от соотношения классовых сил и напора со стороны рабочего класса, его союзников по антимонополистической коалиции, руководящей роли коммунистической партии.

*К стр. 65*

Говоря об экономической обусловленности экспорта капитала, В. И. Ленин подчеркивал относительный характер излишка капитала в стране — экспортере капитала. См.: В. И. Ленин, Полн. собр. соч., т. 27, стр. 359—360.

*К стр. 73*

В настоящее время вывоз капитала стал важнейшим орудием борьбы за экономический раздел капиталистического мира, средством проведения неоколониалистской политики по отношению к развивающимся странам и оказания давления на политику экономически развитых капиталистических стран. В начале 70-х годов из общей суммы 287 млрд. долл. зарубежных капиталовложений основных экспортеров капитала на долю США приходилось 150 млрд. долл., Англии — 49, Франции — 21, ФРГ — 20 и Японии — 2,7 млрд. долл. Главной сферой вывоза становятся экономически развитые капиталистические страны. На их долю сейчас приходится свыше  $\frac{2}{3}$  всех частных прямых американских капиталовложений. Это не означает какого-то «отказа» монополий от деятельности в развивающихся странах. Абсолютные размеры капиталовложений, например, американских монополий в странах «третьего мира» не только не сокращаются, но и существенно увеличиваются. В период до второй мировой войны частные прямые капиталовложения США составляли в странах Латинской Америки 2,8 млрд. долл., Азии — 0,4 млрд. долл. Африки — 93 млн. долл. В 1971 г. они возросли соответственно до 12,2, 5,6 и 3,5 млрд. долл. В огромной степени увеличивается роль развивающихся стран как источников прибылей для монополий. См. *Мировая экономика и международные отношения*, 1972, № 6, стр. 151, 154; Кристиан Гу, Жан-Франсуа Ландо, *Американский капитал за границей*, М., 1973, стр. 7—8.

### *К стр. 75*

В современной литературе имеются разные точки зрения по вопросу о классификации международных монополий. Ряд авторов предлагают ввести разные понятия международных союзов монополистов (межнациональные или транснациональные, многонациональные или мультинациональные и др.), каждое из которых выражает определенный уровень интернационализации данной монополии.

Какие бы ни были противоречия в оценках структур международных монополий, все авторы согласны с выводом об их огромном значении для современной капиталистической экономики. Перешагнув через национальные границы, международные монополии в 1971 г. контролировали в рамках капиталистического мира 90% зарубежных инвестиций,  $\frac{1}{3}$  совокупного валового национального продукта, около  $\frac{1}{3}$  внешнеторгового оборота, а их ликвидные средства превышали в сумме активы всех центральных банков капиталистических стран. См. об этом, в частности: И. Иванов, Экономическая экспансия международных корпораций, *Коммунист*, 1974, № 12.

### *К стр. 84*

Закон неравномерного экономического и политического развития капиталистических стран, как свидетельствуют, в частности, предшествующие материалы данной главы, никогда не прекращал своего действия. Его проявлениями были и вторая мировая война и усиление американского империализма в годы после второй мировой войны, и растущее сопротивление американским монополиям со стороны крупного капитала Западной Европы, Японии и других стран.

### *К стр. 94*

Государство есть продукт общества на известной ступени его развития. Оно является результатом непримиримости классовых противоречий. Государство в условиях общества, состоящего из антагонистических классов, есть орган классового господства, угнетения одного класса другим. В первобытнообщинном и развитом коммунистическом обществе государство отсутствует. В силу всего вышесказанного вряд ли правильно рассматривать государство вообще в качестве «высшей организации определенного общества». Во всяком случае, подобная постановка вопроса нуждается в уточнении.

### *К стр. 95*

Под надстройкой обычно понимается вся совокупность политических, юридических и других взглядов и соответствующие им учреждения. В предисловии «К критике политической экономии» К. Маркс подчеркивал: В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания». — К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 13, стр. 6—7.

*К стр. 101*

Нельзя согласиться с такой трактовкой вклада В. И. Ленина. В. И. Ленин — создатель теории государственно-монополистического капитализма, раскрывший сущность, причины появления и развития, формы государственно-монополистического капитализма, показавший значение государственно-монополистического капитализма для революционной деятельности.

*К стр. 123*

В современных условиях государственно-монополистическая система, проводя политику неокOLONиализма по отношению к развивающимся странам, может использовать государство в развивающихся странах в качестве средства для стимулирования развития капитализма, сохранения отношений зависимости этих стран от империализма.

*К стр. 125*

Изменение характера государства в результате изменения соотношения сил между рабочим классом, народными массами и монополиями, о котором пишет автор, будет означать изменение социально-экономического содержания не только государственной собственности, но и регулирующей деятельности государства, т. е. всей совокупности «непрямых» видов государственного вмешательства.

*К стр. 135*

Экономическое программирование государственно-монополистического капитализма выражает интересы монополистической буржуазии. В силу своей классовой природы оно не может преодолеть капиталистической анархии и конкуренции, обеспечить гармоничное развитие экономики в интересах всего общества, а создает лишь новые противоречия социально-экономического развития.

*К стр. 162*

Вряд ли можно считать, что монопольные цены (цены олигопольного рынка) «более точно соответствуют теории стоимости». Это противоречит многим утверждениям самого автора в данной главе, а также в гл. 10. Монопольные цены представляют собой форму все более прогрессирующей деформации, искажения закона стоимости, хотя они и не могут в силу особенностей империализма, сохранения товарного производства и конкуренции ликвидировать его.

*К стр. 168*

Интересное положение Парето о том, что «каждая монополия порождает разрушение богатства», может привести к концепции стагнации производительных сил в условиях империализма. В соответствии с ленинской теорией империализма, многократно подтвержденной жизнью, для экономического развития монополий характерны две тенденции — к застою и развитию.

*К стр. 169*

Положение об эксплуатации всех потребителей и отнесение к числу потребителей капиталистов требует качественного уточнения. Вряд ли можно обойти вопрос о классовом характере потребления в условиях капиталистического общества. Своеобразная «само-



эксплуатация» капиталистов вполне логична в теоретических построениях Парето, но не может быть принята при марксистском анализе. Возможно, что в данном случае речь идет о неточном выражении.

*К стр. 198*

Очевидно, качественные изменения, как об этом пишет и сам Пезенти, не заключаются только в «усилении национализации производственных отраслей». Речь идет о соотношении сил в классовой борьбе и создании под руководством рабочего класса и его коммунистической партии такого перевеса классовых сил, который позволит изменить природу государства, обеспечить «качественные изменения» в содержании деятельности государственных механизмов.

*К стр. 216*

Особенно ярко это проявилось уже после выхода в свет книги Пезенти. Экономический кризис капитализма, который развернулся в мире капитала в 1974—1975 гг., отличается рядом новых черт, которые сближают его с «великим кризисом» 30-х годов. Смотри об этом более подробно введение к работе Пезенти.

*К стр. 235*

Проблема методологии определения состава и исчисления национального дохода и валового продукта привлекает большое внимание. Вокруг нее сложилось важное направление в экономической науке; опубликовано немало работ марксистских и буржуазных исследователей. Советскому читателю можно порекомендовать следующие издания: «Статистика народного богатства, народного дохода и национальные счета. Очерки по балансовой статистике», М., 1967; Б. Л. Исаев, Интегрированные балансовые системы в анализе и планировании экономики, М., 1969; Б. Т. Рябушкин, Система национальных счетов в зарубежной статистике, М., 1969; Ж. Маршалль, Новые элементы французской системы национальных счетов, М., 1968; О. Моргенштерн, О точности экономико-статистических наблюдений, М., 1968.

*К стр. 236*

В последние годы вопрос о характере труда в сфере услуг, о производительном и непроизводительном труде при капитализме и социализме, о научной классификации сферы услуг, о принципах исчисления национального дохода оживленно обсуждался в марксистской экономической литературе. А. Пезенти, как видно из его изложения, придерживался по этому вопросу «традиционной» точки зрения, жестко ограничивающей сферу производительного труда (и источники национального дохода) материальным производством. Некоторые советские исследователи выступили с критикой этой позиции и развернутой аргументацией в защиту более широкого толкования категории «производительный труд», распространения ее на научную деятельность, образование, здравоохранение и т. д. См. материалы дискуссии в журнале «Мировая экономика и международные отношения» (в числителе указан № журнала, в знаменателе — год): статьи Е. Громова (11/68), Я. Певзнера (9/69), В. Медведева (10/69), С. Загладиной (5/70), П. Олдака (11/70), А. Милейковского (11/71) — сторонников «расширительного» подхода и А. Корья-

гина (7/68), Д. Правдина (1/70), А. Коновалова (3/70), Е. Каганова и В. Штильмана (12/70) — защитников «узкой» трактовки. См. также статьи А. М. Румянцева, А. Г. Милейковского и Е. А. Громова в сб. «Соревнование двух систем», М., 1973, стр. 9—30.

*К стр. 237*

То есть по стоимости (затратам) факторов производства, в качестве которых в буржуазной экономической литературе обычно принимаются труд, земля и капитал и соответствующие им вознаграждения — зарплата, рента, прибыль.

*К стр. 299*

Подробнее об «эффекте Пигу» и споре между А. Пигу и Дж. М. Кейнсом см.: П. Самуэльсон, Экономика, М., 1964, 375—377; Б. Селигмен, Основные течения современной экономической мысли, М., 1968, стр. 310—325.

*К стр. 302*

Подробнее об этом см.: Б. Селигмен, Основные течения современной экономической мысли, стр. 355—373.

*К стр. 306*

«День» (day) у Робертсона — не физическая, а чисто аналитическая единица, однородный промежуток времени, который позволяет оперировать временными лагами.

*К стр. 319*

Подробнее о соединении моделей мультипликатора и акселератора см.: Л. Б. Альтер, Модели мультипликатора и акселератора в макроэкономической динамике; В. Э. Шляпентох, Эконометрика и модели экономического роста, М., 1966, гл. II.

*К стр. 326*

$S$  у Харрода обозначает абсолютную величину сбережений,  $s$  — долю дохода, идущую на сбережения.

*К стр. 328*

$G_n$  (индекс « $n$ » от слова natural — естественный) является темпом продвижения, который допускается ростом населения и техническими усовершенствованиями. Он не находится в прямой связи с  $G_w$ . См.: Р. Ф. Харрод, К теории экономической динамики, стр. 127.

*К стр. 332*

«Возникает вопрос о том, можно ли приведенную формулу применить в анализе динамики капиталистического хозяйства», — заостряет постановку проблемы сам М. Калецкий. — Ответ на этот вопрос отрицателен: различия между капиталистическим и социалистическим спросом обнаруживаются при истолковании коэффициента  $U$ .

В социалистическом хозяйстве производственное оборудование (по крайней мере в принципе) используется полностью. Путем усовершенствований в организации труда, растущей экономии сырья

и т. п. можно добиться повышения производительности на имеющихся основных фондах. Если это повышение имеет равномерный характер, величина  $U$  является постоянной.

В капиталистическом хозяйстве степень использования производственного аппарата подвержена колебаниям, которые зависят от отношения спроса к размерам производственного потенциала. Поэтому  $U$  не является здесь независимым коэффициентом; он отражает также изменение возможностей сбыта для продукции производственного аппарата. Лишь в социалистической экономике, где план обеспечивает спрос, соответствующий производственным мощностям (прежде всего путем установления надлежащего соотношения между ценами и заработной платой), коэффициент  $U$  начинает выражать только эффект организационно-технических усовершенствований, не требующих капитальных затрат. (См.: М. Каледский, Очерк теории роста социалистической экономики, стр. 29—30.)

### *К стр. 333*

В соответствии с принятой в современной буржуазной экономической литературе концепцией услуг факторов производства рост продукции обусловлен увеличением трех основных факторов (или групп факторов): капитала (в качестве такового принимается стоимость основных производственных фондов), труда (в виде числа отработанных человеко-часов) и «третьего», «остаточного», фактора, выражающего качественное совершенствование того и другого. В многочисленных работах последних лет применяется различная методология классификации и оценки различных факторов общеэкономического роста и дезагрегирования «остаточного» фактора — фактора технического прогресса. Подробнее об этом см.: С. И. Тюльпанов, В. Л. Шейнис, Актуальные проблемы политической экономики современного капитализма, Л., 1973, стр. 30—34.

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

### Современный монополистический капитализм — империализм

Глава 1. Общие замечания . . . . .	7
Возможные концепции современного общества . . . . .	7
Технократическая концепция . . . . .	11
Понятие фазы . . . . .	14
Дискуссия об империализме до 1914 г. и ленинский метод . . . . .	19
Глава 2. Признаки империализма . . . . .	25
Определение, данное В. И. Лениным . . . . .	25
Методологический и полемический аспекты ленинской теории империализма . . . . .	27
Глава 3. Концентрация производства и капитала . . . . .	34
Некоторые данные . . . . .	34
Глава 4. Понятие «финансовый капитал» и его отличительные черты . . . . .	40
Анализ понятия «финансовый капитал» . . . . .	42
Глава 5. Финансовая олигархия и государство . . . . .	57
Глава 6. Вывоз капитала . . . . .	65
Международные монополии и раздел мира на сферы влияния . . . . .	74
Противоречия между капиталистическими странами . . . . .	76
Глава 7. Отношения между империалистическими и слабо развитыми странами . . . . .	86
Глава 8. Государственно-монополистический капитализм — последняя ступень развития капитализма в фазе империализма . . . . .	94
Общие предпосылки . . . . .	94
Экономическая роль государства в марксистской теории . . . . .	99
Изменения в производственном процессе и современный характер государственно-монополистического капитализма . . . . .	102
Развитие производительных сил и технологические преобразования производственного процесса . . . . .	102
Связь между изменениями в технике и экономическими отношениями . . . . .	104
Современный характер государственно-монополистического капитализма . . . . .	106

Специфические формы и методы государственно-монополистического капитализма . . . . .	113
Воздействие на экономические категории . . . . .	117
Государственный капитализм как таковой . . . . .	119
Экономические различия между непрямым государственным вмешательством и государственной собственностью на средства производства при государственно-монополистическом капитализме . . . . .	124
Роль государственно-монополистического капитализма в отношениях с другими странами . . . . .	131
Экономическое программирование . . . . .	132
Заключение . . . . .	136
<b>Глава 9. Рынок при империализме и формирование цен</b> . . . . .	138
Общие аспекты. Формы рынка . . . . .	138
Монопольная цена . . . . .	142
Случай изолированного монополиста . . . . .	142
Маржиналистское толкование . . . . .	146
Олигополистический рынок . . . . .	151
Как формируется цена на современном империалистическом рынке? Теория угловой кривой . . . . .	154
Теория полных издержек . . . . .	157
Теория Силоса Лабини . . . . .	159
Марксистское толкование . . . . .	161
Увеличение разницы между общественными и индивидуальными издержками . . . . .	165
Избыточная прибавочная стоимость и эксплуатация развивающихся стран . . . . .	171
Крупное современное предприятие . . . . .	172
<b>Глава 10 Экономическая динамика империализма</b> . . . . .	177
Экономические категории и их динамика при империализме . . . . .	177
Динамика прибыли . . . . .	185
Общая динамика. Застой и модели роста . . . . .	190
Действительная динамика системы . . . . .	194
Темпы и факторы роста в современных условиях . . . . .	195
Качественные изменения . . . . .	198
Растущее обобществление производственного процесса . . . . .	203
<b>Глава 11. Новые черты экономических кризисов</b> . . . . .	209
Вводные замечания . . . . .	209
Особые условия циклического развития в послевоенный период . . . . .	211
Модификации в проявлениях цикла . . . . .	212
Причины модификаций . . . . .	213
Сущность кризиса . . . . .	216

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

### Экономические теории империализма

<b>Глава 12. Макроэкономика</b> . . . . .	221
Предпосылки общего характера . . . . .	221
Задачи макроэкономического анализа . . . . .	229

Политическая экономия и другие науки: математика и эконометрика . . . . .	224
Кибернетика . . . . .	228
Глава 13. Национальный доход . . . . .	232
Определение национального дохода . . . . .	232
Глава 14. Анализ структурных взаимозависимостей . . . . .	244
Линейное программирование . . . . .	251
Глава 15. Экономика «полной занятости» . . . . .	259
Общие вопросы. Чистый доход и валовой доход . . . . .	259
Разработка теории способов увеличения занятости . . . . .	264
Мультипликатор . . . . .	264
Принцип акселерации . . . . .	270
Склонность к потреблению и склонность к сбережению . . . . .	272
Влияние нормы процента . . . . .	275
Норма процента и деньги . . . . .	278
Норма процента и инвестиции . . . . .	282
Глава 16. Система Кейнса . . . . .	289
Общие аспекты . . . . .	289
Теория занятости . . . . .	294
Экономисты-монетаристы . . . . .	299
Исследование инфляции . . . . .	300
Дискуссии о ликвидности и норме процента среди эконо- мистов, не принадлежащих к кейнсианской школе . . . . .	301
Слабости позиций экономистов-монетаристов . . . . .	310
Глава 17. Теория роста . . . . .	315
Мотивы теоретического исследования. Теоретические вы- воды . . . . .	315
Модель Харрода . . . . .	325
Аспекты модели Харрода — Домара . . . . .	331

## Приложение I. Дж. Ла Грасса

Микроэкономика. Субъективистский подход в экономике 337

Часть первая. Потребление . . . . . 339

### Введение

1. Субъективная школа — тема данного приложения 339
2. Краткое рассмотрение методологического подхода  
неоклассической школы . . . . . 339

### I. Потребности, блага и полезность . . . . .

1. Потребности. 2. Экономические блага. 3. Классифика-  
ция благ. 4. Полезность (общая и предельная). 5. По-  
лезность в случае бесконечно малых частей блага.
6. Графическое изображение предельной полезности.
7. Общая экономическая ценность блага . . . . . 345

### II. Спрос

1. Предельная полезность и индивидуальный спрос.
2. Цена как мера предельной полезности для каждого  
потребителя. 3. Кривая индивидуального спроса. 4. Рен-

та потребителя. 5. Совокупный рыночный спрос. 6. Спрос как функция факторов, отличающихся от цены на благо 360

### III. Эластичность спроса

1. Эластичность спроса относительно цены. 2. Эластичность совокупного рыночного и индивидуального спроса. 3. Эластичность спроса относительно дохода. 4. Эластичность спроса на одно благо относительно цен на другие блага. 5. Общие расходы . . . . . 377

### IV. Равновесие потребителя

1. Положение равновесия потребителя. 2. Распределение одного блага между альтернативными целями, в которых оно может быть использовано. 3. Соотношение, существующее между предельными полезностями благ, одинаковое для всех потребителей . . . . . 392

### V. Кривые безразличия

1. Введение. 2. Площади полезности и кривая безразличия. 3. Множество кривых безразличия. 4. Конфигурация кривых безразличия . . . . . 399

### VI. Предельная норма субституции

1. Предельная норма субституции. 2. Математические и геометрические значения предельной нормы субституции. 3. Зона субституции . . . . . 409

### VII. Положение равновесия потребителя

1. Касание прямой линии цен и одной из кривых безразличия. 2. Необходимость выпуклости кривой безразличия. 3. Равенство предельной нормы субституции и соотношения между ценами благ. 4. Сравнение аналитического метода, использующего кривые безразличия, с методом, который базируется на концепции предельной полезности. 5. Рента потребителя . . . . . 416

### VIII. Изменения дохода потребителя и цен благ

1. Кривая «доход — потребление». 2. Кривая «цена — потребление». 3. Эффект субституции и эффект дохода (по Хиксу). 4. Эффект субституции и эффект дохода (по Самуэльсону). 5. Дальнейшее рассмотрение подхода Самуэльсона. 6. Теория «выявленных предпочтений» . . . 425

### IX. Проблема благ низшего порядка и взаимодополняемость или субституция благ

1. Блага низшего порядка — исключение из общего правила? 2. Взаимодополняемость и субституция благ. 3. Эластичность субституции. 4. Дальнейшие рассуждения об эластичности спроса в зависимости от цены. 5. Групповой (отраслевой) спрос на благо . . . . . 442

## Часть вторая. Производство . . . . . 453

### I. Предложение благ

1. Введение. 2. Зависимость между предложением и рыночной ценой. 3. Эффект субституции и эффект дохода в связи с предложением. 4. Эластичность предложения 453

II. Общие замечания о производстве благ	
1. Производство и факторы производства. 2. Общие сведения о производственной функции. 3. Совокупный средний и предельный продукт. 4. Еще раз о средней и предельной производительности факторов. 5. Равновесие производителя и распределение одного фактора между различными производственными процессами, в которых он может быть использован. 6. Равенство между ценой фактора производства и его предельной производительности . . . . .	465
III. Кривые постоянного продукта	
1. «Холм производства» и изокванты. 2. Конфигурация изокванты. 3. Равновесие производителя. 4. Снова о равновесии производителя. 5. Причины выпуклости изоквант по отношению к началу координат: равновесие производителя создается в условиях убывающих производительностей . . . . .	485
IV. Еще раз о изоквантах	
1. Эффект изменения цены одного фактора. 2. «Путь развития» и «экономия от масштаба» (постоянная). 3. Возрастающие и убывающие «производительности от масштаба» и «производительности затрат». 4. Новое рассмотрение проблемы предельной производительности переменного фактора . . . . .	497
V. Производственная функция с постоянными коэффициентами	
1. Постоянные производственные коэффициенты и возможность использования различных видов производственной технологии. 2. Комбинации производственной технологии и ломаная изокванта. 3. Предельная норма субституции в случае ломаной изокванты. 4. Некоторые особенности ломаной изокванты. 5. Положение равновесия производителя в случае ломаной изокванты. Дополнение . . . . .	508
VI. Фирма	
1. Что такое фирма? 2. Требования, предъявляемые к совершенной конкуренции. 3. Принципы максимизации прибыли. 4. Короткий и длительный периоды . . . .	524
VII. Доходы и издержки фирмы	
1. Общий, средний и предельный доход. 2. Различные определения и виды издержек фирмы. 3. Общие, средние и предельные издержки фирмы. 4. Динамика указанных видов издержек. 5. Экономическое значение динамики издержек . . . . .	531
VIII. Равновесие фирмы в коротком периоде	
1. Условие равновесия фирмы. 2. Графический анализ условий равновесия. 3. Снова об условиях равновесия. 4. Предельная, запредельная и допредельная фирмы. 5. Кривая предельных издержек как кривая предложения фирмы. Предложение со стороны отрасли. Равновесие фирмы и равновесие отрасли . . . . .	550



IX. Равновесие фирмы и отрасли в длительном периоде	
1. Длительный период. 2. «Внутренние экономии от масштаба» и «внешние экономии». 3. Издержки в длительном периоде и их связь с издержками в коротком периоде. 4. Равновесие фирмы и отрасли в длительном периоде . . . . .	563

## ПРИЛОЖЕНИЕ II

### Макроэкономика (К. Казарова)

#### ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

##### Краткосрочные макроэкономические модели

I. Классическая модель . . . . .	585
Введение . . . . .	585
Закон Сэя . . . . .	586
Сбережения, инвестиции и норма процента . . . . .	589
Производственная функция . . . . .	592
Теория занятости . . . . .	595
Количественная теория денег и общий уровень цен . . . . .	602
Международная торговля . . . . .	607
Денежно-кредитная и финансовая политика . . . . .	611
II. Упрощенная модель Кейнса . . . . .	613
Введение . . . . .	613
Отрицание закона Сэя и теория эффективного спроса . . . . .	614
Упрощенная, или «урезанная», модель Кейнса . . . . .	617
Функция потребления . . . . .	619
Уровень дохода и занятости . . . . .	623
Мультипликатор . . . . .	626
Сбережения, инвестиции и установление уровня дохода . . . . .	629
III. Полная модель Кейнса . . . . .	633
Функция инвестиций и равновесие на рынке товаров . . . . .	633
Равновесие на рынке товаров . . . . .	635
Спрос на деньги и предпочтение ликвидных средств . . . . .	638
Равновесие на денежном рынке . . . . .	641
Общее равновесие на рынке товаров и на денежном рынке . . . . .	644
Рынок труда, цены и заработная плата . . . . .	649
Полная теория определения уровня дохода и занятости Кейнса . . . . .	655
IV. Международная торговля в модели Кейнса . . . . .	659
Внешняя торговля и определение уровня национального дохода . . . . .	659
Функция импорта . . . . .	661
Мультипликатор международной торговли . . . . .	664
Кейнсианский механизм восстановления равновесия платежного баланса . . . . .	668
V. Финансовая и денежно-кредитная политика и национальный доход . . . . .	672
Политика государственного вмешательства в экономику . . . . .	672

Государственные финансы и национальный доход . . . . .	673
Политика бюджетного дефицита . . . . .	675
Равновесный бюджет и национальный доход . . . . .	680
Перераспределение дохода и национальный доход . . . . .	684
Налогообложение и национальный доход . . . . .	686
Пассивный и активный дефицит. Политика, основанная на концепции бюджетного избытка в условиях полной занятости . . . . .	691
Финансирование бюджетного дефицита . . . . .	694
Денежно-кредитная политика . . . . .	695
VI. Сопоставление классической и кейнсианской теории занятости . . . . .	699
Теория занятости и жесткость заработной платы . . . . .	699
Два особых случая Кейнса: ликвидная ловушка и несовместность функций сбережения и инвестиций . . . . .	701
Введение реальных кассовых остатков в функцию совокупного спроса и преодоление особых случаев . . . . .	702
Конкурентная модель, включающая только «внутренние» деньги . . . . .	705
Сопоставление теорий классиков и Кейнса в динамическом плане . . . . .	708
VII. Некоторые направления развития макроэкономической теории короткого периода после выхода в свет «Общей теории» . . . . .	712
Введение . . . . .	712
Функция потребления . . . . .	713
Теория инвестиций . . . . .	719
Теория спроса на деньги . . . . .	722
Теория предложения денег . . . . .	725
Деньги и доход . . . . .	727

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

### Инфляция и экономический цикл

VIII. Инфляция . . . . .	730
Введение . . . . .	730
Инфляция на основе роста спроса . . . . .	731
Инфляция на основе роста денежных издержек производства . . . . .	735
Изменение производительности и вознаграждение факторов производства . . . . .	737
Инфляция на основе изменений отраслевой структуры спроса . . . . .	740
Возможные различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек и теория «ценовой накладки» . . . . .	742
Деньги и инфляция . . . . .	746
Кривая Филлипса . . . . .	748
Экономические последствия инфляции . . . . .	753
Контроль над инфляцией . . . . .	756
IX. Экономический цикл . . . . .	759
Введение . . . . .	759
Мультипликатор и колебания дохода . . . . .	761

Капиталовложения и принцип акселерации . . . . .	769
Механизм мультипликатора-акселератора . . . . .	775
Мультипликационно-акселерационный механизм и динамика дохода . . . . .	780
Теория «неравномерных толчков» . . . . .	784
Теория Хикса . . . . .	787

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

### Теория роста

Введение . . . . .	793
X. Модели Домара и Харрода . . . . .	795
Модель Домара . . . . .	795
Модель Харрода: желательный темп роста . . . . .	798
Модель Харрода: естественный темп роста . . . . .	802
Темпы роста, обеспечивающие полное использование производственных возможностей, и темпы роста, ведущие к полной занятости . . . . .	805
XI. Неоклассическая модель . . . . .	809
Неоклассическая производственная функция . . . . .	809
Модель Солоу . . . . .	815
Модель Мида. Факторы, определяющие экономический рост . . . . .	820
Изменения темпов экономического роста . . . . .	824
Характеристики экономического роста при постоянстве его темпов . . . . .	831
Постоянный темп роста и склонность к сбережениям . . . . .	835
XII. Критика концепции производственной функции и неоклассической теории распределения, развития Кембриджской школой . . . . .	837
Введение . . . . .	837
Измерение капитала и распределение дохода . . . . .	838
Свойство пластичности капитала и суррогатная производственная функция . . . . .	840
«Повторение» технологий и неоклассическая теория . . . . .	847
Теория распределения Кальдора . . . . .	850
XIII. Модель Кальдора — Мирлиса . . . . .	857
Введение . . . . .	857
Модель Кальдора — Мирлиса . . . . .	857
Функция инвестиций и траектория сбалансированного роста . . . . .	831
Полная модель и условия уравновешенного роста . . . . .	834
Примечания . . . . .	871



## **А. ПЕЗЕНТИ**

Очерки  
политической экономии  
капитализма, т. II

Редакторы: В. Г. Бутенко, И. В. Ульянцева

Младший редактор О. М. Фролова

Художник В. Н. Тикунов

Художественный редактор В. А. Пузанков

Технический редактор Т. И. Юрова

Сдано в производство 6.02. 1975 г.

Подписано к печати 16.02. 1976 г.

Бумага 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>, тип. № 2. Бум. л. 137<sup>1</sup>/<sub>8</sub>.

Печ. л. 46,62. Уч.-изд. л. 46,87. Изд. № 18768.

Тираж 11 000 экз. Цена 3 р. 01 к. Заказ № 581.

Издательство «Прогресс» Государственного комитета  
Совета Министров СССР по делам издательств,  
полиграфии и книжной торговли.

Москва, Г-21, Zubовский бульвар, 21

Ордена Трудового Красного Знамени

Ленинградская типография № 2

имени Евгении Соколовой Союзполиграфпрома  
при Государственном комитете Совета Министров  
СССР по делам издательств, полиграфии  
и книжной торговли.

198052, Ленинград, Л-52, Измайловский проспект, 29

6. 2. 14