

Джон  
КЕЙНС



Общая теория  
занятости,  
процента и денег

PHILOSOPHY

**Джон Мейнард Кейнс**  
**Общая теория занятости,**  
**процента и денег**  
**Серия «Философия – Neoclassic»**

*Текст книги предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66550700](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66550700)*

*Общая теория занятости, процента и денег: АСТ; Москва; 2021  
ISBN 978-5-17-139312-0*

**Аннотация**

Дж. Кейнс (1883–1946) – выдающийся английский экономист, внесший значительный вклад в развитие экономической мысли XX века, один из основателей макроэкономики как самостоятельной науки.

Основной труд Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» был создан под влиянием мирового экономического кризиса 1920—1930-х годов, нанесшего тяжелый удар сторонникам классической экономической теории о свободном рынке.

Кейнс заявил, что стихийное рыночное регулирование капиталистической экономики невозможно, и поэтому необходимо активное государственное вмешательство в нее. Такое предложение прозвучало в среде экономистов впервые, оно было взято на вооружение практически во всех развитых странах

и оказало огромное влияние на последующее развитие мировой экономики.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Книга первая	6
Глава I	6
Глава II	7
I	8
II	12
III	22
IV	24
V	27
VI	29
VII	34
Глава III	35
I	35
II	40
III	48
Книга вторая	52
Глава IV	52
I	52
II	53
III	57
IV	64
Глава V	67
I	67
Конец ознакомительного фрагмента.	74

# **Джон Мейнард Кейнс**

## **Общая теория занятости, процента и денег**

**\* \* \***

© ООО «Издательство АСТ», 2021

# **Книга первая**

## **Введение**

### **Глава I**

#### **Общая теория**

Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», акцентируя внимание на определении «общая». Книга озаглавлена так для того, чтобы мои аргументы и выводы противопоставить аргументам и выводам классической теории, на которой я воспитывался и которая – как и 100 лет назад – господствует над практической и теоретической экономической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни.

# Глава II

## Постулаты классической экономической теории

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

Вопрос о величине *наличных* ресурсов, т. е. количестве населения, которое может быть занято, объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования ча-

---

<sup>1</sup> Такова рикардианская традиция. В отличие от распределения национального дохода Рикардо сознательно отвергал любые попытки анализа его величины. В этом он правильно усматривал отличительную черту своей теории. Но его менее проницательные последователи использовали классическую теорию в спорах о факторах, определяющих величину производимого богатства. В письме Мальтуса от 9 октября 1820 г. Рикардо отмечал: «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого вопроса тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки».

сто трактовался описательно. Причем чисто теоретическая сторона проблемы – чем определяется *действительная занятость* наличных ресурсов – редко исследовалась сколько-нибудь детально. Сказать, что она вовсе не исследовалась, было бы, конечно, нелепо.

Каждое обсуждение вопроса о колебаниях уровня занятости – а таких обсуждений было много – соприкасалось с этой проблемой. Я имею в виду не то, что данную тему вообще проглядели. Но лежащую в ее основе теорию считали настолько простой и очевидной, что ограничивались, самое большее, лишь упоминанием о ней<sup>2</sup>.

## I

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

1. Заработная плата равна предельному продукту труда.

---

<sup>2</sup> Например, проф. Пигу в «Экономике благосостояния» (Economics of Welfare / 4th ed. P. 127) пишет: «В ходе всего обсуждения, если только ясно не оговорено противное, не принимается во внимание тот факт, что некоторые ресурсы обычно не используются вопреки воле их владельцев. *Это не влияет на суть доказательства*, но упрощает его изложение». Следовательно, в то время как Рикардо отвергал всякую попытку исследовать собственно величину национального дохода, проф. Пигу в книге, специально посвященной проблеме национального дохода, утверждает, будто одна и та же теория применима и в случае, когда налицо вынужденная безработица, и в случае полной занятости.



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

2. Полезность заработной платы при данном количестве занятых работников равна предельной тягости труда при той же величине занятости.

Другими словами, реальная заработная плата как раз достаточна (по оценке самих занятых) для того, чтобы вызвать предложение действительно занятого количества рабочей силы, с той оговоркой, что равенство применительно к каждому отдельному работнику может быть нарушено согласованными действиями членов совокупной рабочей силы, что аналогично несовершенной конкуренции, которая ограничивает значение первого постулата. Тягость здесь следует понимать в том смысле, что она включает любую причину, которая может побудить отдельного человека или группу людей скорее вовсе не работать, чем согласиться на заработную плату, полезность которой для них ниже известного минимума.

Этот постулат совместим с тем, что можно назвать «фрикционной» безработицей. Реалистическое объяснение такой безработицы правильно учитывает несовершенство процес-

са приспособления, препятствующее достижению непрерывной полной занятости. Речь идет, например, о безработице, порождаемой временным нарушением равновесия в относительных объемах специализированных ресурсов из-за просчетов или непредвиденных изменений в уровне спроса или тем фактом, что переход от одного вида деятельности к другому не может быть осуществлен без некоторого перерыва, так что в нестатическом обществе всегда будет существовать известная величина трудовых ресурсов, не используемых «между двумя работами». Этот постулат допускает, помимо «фрикционной» безработицы, существование также и «добровольной» безработицы, вызванной отказом отдельного работника согласиться на вознаграждение, соответствующее стоимости производимого им продукта с предельной производительностью, – отказом, который может быть связан с особенностями трудового законодательства, с социальными причинами, условиями коллективных договоров, замедленной реакцией на происходящие изменения или же с проявлением простого человеческого упрямства. Но эти две категории – «фрикционная» безработица и «добровольная» безработица – рассматриваются как исчерпывающие. Классические постулаты не допускают возможности существования третьей категории, которую я ниже определяю как «вынужденную» безработицу.

С отмеченными оговорками названные два постулата определяют, согласно классической теории, объем исполь-

зуемых ресурсов. Первый дает нам график кривых спроса на труд, а второй – график кривых предложения. Величина занятости определяется, следовательно, точкой, где полезность предельного продукта уравнивает тягость труда при предельной занятости.

Отсюда, по всей видимости, следует, что существуют только четыре возможных способа увеличить занятость:

а) улучшить организацию хозяйственной деятельности или повысить надежность предвидения будущего, которое уменьшает «фрикционную» безработицу;

б) понизить предельную тягость труда, выраженную той реальной заработной платой, за которую можно располагать добавочным трудом, что сократит «добровольную» безработицу;

в) увеличить предельную физическую производительность труда в отраслях промышленности, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (если воспользоваться удачным термином проф. Пигу для товаров, от цены которых зависит полезность денежной заработной платы);

г) повысить цены товаров, приобретаемых не на заработную плату, по сравнению с ценой товаров, приобретаемых на заработную плату, в связи со сдвигами в расходах лиц, не относящихся к числу наемных работников, от товаров, приобретаемых на заработную плату, к прочим товарам.

В этом и заключается, насколько я понимаю, суть «Теории безработицы» проф. Пигу – единственной книги, в которой

дано детальное изложение классической теории занятости<sup>3</sup>.

## II

Можно ли считать вышеуказанные категории исчерпывающими, имея в виду тот факт, что население редко работает столько, сколько оно хотело бы на основе существующей заработной платы? Ведь, по общему признанию, при существующей денежной заработной плате можно было бы, как правило, иметь больше работников, если бы только спрос на труд был выше<sup>4</sup>. Классическая школа увязывает это обстоятельство со своим вторым постулатом, утверждая, что, хотя при существующей денежной заработной плате спрос на труд, может быть, и исчерпывается еще до того, как каждый желающий работать за эту плату будет занят, в действительности такая ситуация есть следствие открытого или молчаливого соглашения работников между собой не работать за более низкую плату и что, если бы они согласились на сокращение денежной заработной платы, занятость возросла бы. Если дело обстоит подобным образом, то такая безработица, хотя она внешне и выглядит вынужденной, не является, строго говоря, таковой, и ее следует отнести к упомянутой выше категории «добровольной» безработицы, порожа-

---

<sup>3</sup> «Теория безработицы» проф. Пигу подробнее рассматривается ниже, в приложении к гл. XIX.

<sup>4</sup> См. выше цитату из книги проф. Пигу (в сноске).

денной условиями коллективных договоров и т. п.

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

Предположим, что работники не согласны заключать контракт о найме при более низкой денежной заработной плате и что понижение существующего уровня денежной заработной платы привело бы – в форме стачек или каким-либо другим образом – к уходу с рынка труда ныне занятых работников. Следует ли отсюда, что сложившийся уровень реальной заработной платы точно измеряет предельную тягость труда? Необязательно. Хотя сокращение существующей денежной заработной платы привело бы к уходу работников, это еще не означает, что падение ценности существующей денежной заработной платы, выраженной в товарах, приобретаемых на заработную плату, оказало бы такое же действие, как если бы оно явилось результатом роста цен на эти товары. Другими словами, при определенных условиях возможно, что работники в своих требованиях исходят из минимума денежной, а не реальной заработной платы. Классическая школа молчаливо допускала, что подобная «перестановка» не вносит существенных изменений в ее теорию. Но это не так. Если предложение труда не является функцией только реальной заработной платы, вся аргументация целиком рушится

и вопрос о том, каков будет действительный уровень занятости, остается без ответа<sup>5</sup>. Классическая школа, по-видимому, недоучитывает того, что если предложение труда является функцией одной лишь реальной заработной платы, то кривая предложения труда должна изменяться с каждым изменением цен. Отсюда следует, что метод классической школы тесно связан с ее весьма специальными допущениями и неприменим к объяснению более общего случая.

Повседневный опыт, несомненно, доказывает, что положение, когда работники добиваются (в известных пределах) определенной денежной, а не реальной заработной платы, – вовсе не абстрактная возможность, а нормальный случай. Работники обычно противятся сокращению денежной заработной платы, но они не прекращают работы всякий раз, когда поднимаются цены товаров, приобретаемых на заработную плату. Иногда говорят, что со стороны работников нелогично противиться понижению денежной заработной платы и не противиться понижению реальной заработной платы. На основании изложенного ниже это, может быть, и не столь уж нелогично, как кажется с первого взгляда. Как мы увидим дальше, к счастью, дело обстоит именно так. Опыт показывает, что фактически поведение работника, логично оно или нет, именно таково.

Более того, утверждение, будто причиной безработицы во время депрессии является добровольное увольнение ра-

---

<sup>5</sup> Этот пункт подробно рассматривается ниже, в приложении к гл. XIX.

ботников, несогласных с понижением денежной заработной платы, не находит ясного подтверждения в фактах. Мало-правдоподобно, будто безработица в Соединенных Штатах в 1932 г. была порождена не то настойчивым отказом работников согласиться на понижение денежной заработной платы, не то их настойчивыми требованиями реальной заработной платы выше того уровня, который могла обеспечить производительность экономической системы. Объем занятости испытывал сильные колебания без каких-либо заметных изменений в минимальной реальной заработной плате, требуемой работниками, или в производительности их труда. Работники во время депрессии никак не более требовательны, чем во время бума, – совсем наоборот. И физическая их производительность не меньше. Эти факты, известные из опыта, служат основанием *prima facie*<sup>6</sup>, чтобы поставить под вопрос пригодность анализа классической школы.

Было бы интересно статистически изучить действительную взаимосвязь между изменениями денежной и реальной заработной платы. Когда дело идет об изменениях, характерных для отдельной отрасли промышленности, можно ожидать, что реальная заработная плата будет изменяться в том же направлении, что и денежная заработная плата. Но в случае изменения общего уровня заработной платы будет установлено, как я думаю, что изменения реальной заработной платы, происходящие одновременно с изменениями денеж-

---

<sup>6</sup> *Prima facie* – на первый взгляд, прежде всего (лат.).

ной заработной платы, совершаются обычно не в том же, а почти всегда в противоположном направлении. Иными словами, будет установлено, что при росте денежной заработной платы реальная заработная плата падает, и наоборот. Происходит это потому, что для коротких периодов падающая денежная заработная плата и растущая реальная заработная плата, каждая по независимым от другой причинам, будут, вероятно, сопровождать уменьшение занятости, а работники скорее готовы согласиться на урезку заработной платы, когда занятость снижается. И все же реальная заработная плата в этих условиях неизбежно растет из-за увеличения предельного дохода от использования прежнего объема капитального оборудования при уменьшении количества производимой продукции.

Если бы на самом деле было верно, что существующая реальная заработная плата является минимумом, ниже которого невозможно ни при каких обстоятельствах добиться увеличения занятости по сравнению с текущим моментом, тогда вынужденной безработицы, оставляя в стороне фрикционную безработицу, не было бы вовсе. Однако абсурдно рассматривать подобную ситуацию как типичную. Обычно при существующей денежной заработной плате имеется больше желающих получить работу, чем занято в данный момент. Это верно даже тогда, когда цены товаров, приобретаемых на заработную плату, растут и, следовательно, реальная заработная плата падает. Если это так, то эквивалент существую-



щей денежной заработной платы в товарах, приобретаемых на заработную плату, не является точным показателем предельной тягости труда, и тогда второй постулат неправилен.

Но вот еще более серьезное возражение. Второй постулат, по существу, означает, что реальная заработная плата зависит от исхода торга работников с предпринимателем. При этом, конечно, предполагается, что условия соглашения фиксируются в денежном выражении, и допускается даже, что изменения реальной заработной платы, которую работники рассматривают как приемлемую для себя, в известной степени взаимосвязаны с изменениями денежной заработной платы. Тем не менее считается, что складывающаяся подобным образом денежная заработная плата определяет реальную заработную плату. Итак, классическая теория исходит из предположения, что для работников всегда открыта возможность сократить свою реальную заработную плату, согласившись на пониженную денежную заработную плату. Постулат о том, что существует тенденция к приведению реальной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда, основан на допущении, что сами работники могут устанавливать реальную заработную плату, за которую они трудятся, хотя и не от них зависит установление объема занятости при этом уровне заработной платы.

Короче говоря, традиционная теория утверждает, что соглашение между предпринимателями и работниками определяет реальную заработную плату; и если при этом предпо-

ложить свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между работниками, то последние могут при желании привести свою реальную заработную плату в соответствие с предельной тяготой труда при данном уровне занятости, который зависит от спроса на рабочую силу, предъявляемого предпринимателями при данной заработной плате. Если же описанная ситуация нереалистична, то нет оснований предполагать существование тенденции к равенству между реальной заработной платой и предельной тяготой труда.

Следует помнить о том, что выводы классической школы рассчитаны на применение ко всем работникам в целом и их значение вовсе не ограничивается утверждением, что отдельное лицо может получить работу, соглашаясь на урезку денежной заработной платы, на которую не соглашались его товарищи. Предполагается, что эти выводы одинаково применимы как к замкнутой, так и к открытой экономической системам и не зависят от особенностей открытой экономической системы или от того влияния, которое оказывает сокращение денежной заработной платы в какой-либо отдельной стране на ее внешнюю торговлю. Но обсуждение этих аспектов классической теории, конечно, выходит за пределы рассматриваемого нами круга вопросов. Упомянутые выводы не основываются и на косвенных обстоятельствах, связанных с тем, что уменьшение суммы выплачиваемой заработной платы в ее денежном выражении оказывает опреде-

ленное влияние на банковскую систему и состояние кредита – влияние, которое мы рассмотрим подробно в гл. XIX. Они основываются на уверенности в том, что в замкнутой экономической системе сокращение общего уровня денежной заработной платы будет сопровождаться – во всяком случае, в применении к коротким периодам и с некоторыми второстепенными оговорками – известным, хотя и не всегда пропорциональным, сокращением реальной заработной платы.

Однако положение о том, что общий уровень реальной заработной платы зависит от денежной заработной платы, установленной соглашением рабочих с предпринимателями, вовсе не столь очевидно. Странно, что было сделано так мало попыток доказать это положение или опровергнуть его. Ведь оно в принципе не согласуется с общим смыслом классической теории, которая учит нас, что цены определяются предельными первичными издержками, выраженными в денежной форме, и что номинальная заработная плата в значительной мере определяет эти предельные первичные издержки. По идее классическая школа должна была бы доказывать, что если денежная заработная плата изменяется, то цены будут изменяться почти в той же пропорции, оставляя реальную заработную плату и уровень безработицы практически на прежнем уровне, причем всякое небольшое повышение или понижение оплаты труда происходило бы за счет или к выгоде других элементов предельных издержек, оставшихся

неизменными<sup>7</sup>. Экономисты-классики, однако, отклонились от этого хода мысли, вероятно, отчасти из-за укоренившегося убеждения, что работники всегда в состоянии определять их собственную реальную заработную плату, и отчасти, может быть, под влиянием представления о том, что цены зависят от количества денег. А вера в то, что работники всегда в состоянии определять свою реальную заработную плату, поддерживалась из-за смешения этого положения с другим, согласно которому работники всегда могут определить, какая реальная заработная плата будет соответствовать *полной* занятости, т. е. *максимально* возможному при данной реальной заработной плате уровню занятости.

Подведем итоги. Имеются два возражения против второго постулата классической теории. Первое возражение относится к действительному поведению рабочих. Падение реальной заработной платы, вызванное ростом цен при неизменной денежной заработной плате, не ведет, как правило, к сокращению размеров предложения труда по сравнению с той численностью фактически занятых работников, которая существовала до повышения цен. В противном случае оказывалось бы, что все безработные, готовые в настоящий момент работать за предлагаемую им заработную плату, откажутся от дальнейших попыток трудоустроиться из-

---

<sup>7</sup> Такая аргументация действительно содержала бы, по моему мнению, большую долю истины, хотя полные результаты изменения денежной заработной платы сложнее, как мы это увидим ниже, в гл. XIX.

за небольшого роста стоимости жизни. Это весьма странное представление, тем не менее оно лежит в основе «Теории безработицы» проф. Пигу<sup>8</sup> и молчаливо принимается сторонниками ортодоксальной школы.

Другое, более принципиальное, возражение, которое в развернутом виде изложено далее, вытекает из того, что мы оспариваем положение, будто общий уровень реальной заработной платы непосредственно определяется характером соглашений о заработной плате. Утверждая, что такие соглашения определяют реальную заработную плату, классическая школа фактически ввела в свою систему аргументации весьма сомнительную предпосылку. Ведь в действительности для совокупной рабочей силы может и не существовать *никакого* способа привести товарный эквивалент денежной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда при существующем объеме занятости. Вполне реальна ситуация, когда у работников в целом не будет никакого средства, пользуясь которым они могли бы сократить свою реальную заработную плату до известной величины путем пересмотра совместно с предпринимателями ставок денежной заработной платы. В этом суть нашего возражения. Мы попытаемся показать, что общий уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь силами совсем другого рода. Выяснение этой проблемы – одна из наших главных задач. Именно здесь мы сталкиваемся с глубоким недоразу-

---

<sup>8</sup> См. гл. XIX, приложение.

мением в понимании того, как же в действительности функционирует экономическая система, в которой мы живем.

### III

Хотя, как часто полагают, борьба за денежную заработную плату между отдельными лицами и группами определяет собой общий уровень реальной заработной платы, в действительности эта борьба имеет иную цель. Поскольку мобильность труда несовершенна и заработная плата не может точно соответствовать особенностям различных видов работ, всякое лицо или группа лиц, которые соглашаются на сокращение денежной заработной платы в сравнении с заработной платой других лиц или групп, пострадает от *относительного* сокращения реальной заработной платы, что является достаточным оправданием для сопротивления такому сокращению. С другой стороны, практически невозможно сопротивляться каждому сокращению реальной заработной платы, вызываемому изменением покупательной силы денег, которое затрагивает одинаковым образом всех работников. Действительно, подобное сокращение реальной заработной платы, как правило, не встречает сопротивления (естественно, если оно не слишком велико). Кроме того, борьба против уменьшения денежной заработной платы в отдельных отраслях промышленности не воздвигает столь же непреодолимого препятствия к увеличению совокупной занятости, как это

произошло бы в случае сопротивления любому сокращению реальной заработной платы.

Другими словами, борьба за денежную заработную плату прежде всего влияет на *распределение* совокупной реальной заработной платы между различными группами работников, величина же средней, т. е. получаемой одним работником, реальной заработной платы, как мы увидим, зависит от других причин. Смысл соглашений между определенными группами работников состоит в защите их относительной реальной заработной платы, в то время как ее *общий* уровень зависит от воздействия других сил экономической системы.

Следовательно, работники, к счастью, оказываются, хотя и подсознательно, более благоразумными экономистами, чем приверженцы классической школы, так как они противятся сокращениям денежной заработной платы, которые редко или просто никогда не носят всеобщего характера, даже если существующий реальный эквивалент этой заработной платы превышает предельную тягость труда при данном уровне занятости. В то же время они не сопротивляются такому уменьшению реальной заработной платы, которое сопровождает увеличение общей численности работающих и не затрагивает относительные размеры денежной заработной платы; исключением могут быть лишь случаи, когда сокращение реальной заработной платы заходит так далеко, что угрожает снизить ее величину ниже предельной тягости труда при данном объеме занятости. Любой профессиональ-

ный союз окажет сопротивление урезке денежной заработной платы, какой бы небольшой она ни была. Но поскольку ни один из них не помышляет о стачке при каждом повышении стоимости жизни, профессиональные союзы не создают препятствий к увеличению совокупной занятости, как это им приписывает классическая школа.

## IV

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

Под «вынужденной» безработицей мы, конечно, не подразумеваем простого наличия неисчерпанной способности работать. 8-часовой рабочий день может представлять собой безработицу лишь потому, что работа в течение десяти часов отнюдь не лежит за пределами человеческих возможностей. Не следует рассматривать как «вынужденную» безработицу также и уход из сферы труда известного числа работников по той причине, что они не согласны работать за заработную плату ниже определенного реального вознаграждения. Далее, из нашего определения «вынужденной» безработицы целесообразно исключить «фрикционную» безработицу. Поэтому мое определение таково: люди становятся вынужденно безработными, если при небольшом росте цен то-



варов, приобретаемых на заработную плату, по отношению к денежной заработной плате совокупное предложение труда работников, готовых работать за существующую денежную заработную плату, так же как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, превышают существующий объем занятости. Другое определение, сводящееся, впрочем, к тому же самому, будет дано в следующей главе.

Из этого следует, что равенство между реальной заработной платой и предельной тягостью труда при данном объеме занятости, которое предполагается вторым постулатом классической школы, соответствует при его реалистическом толковании отсутствию «вынужденной» безработицы. Такое состояние мы будем называть «полной» занятостью. «Фрикционная» и «добровольная» безработица совместимы с «полной» занятостью, определяемой подобным образом. Все это хорошо увязывается, как мы увидим, и с другими характерными чертами классической теории, которую в лучшем случае можно рассматривать как теорию распределения в условиях полной занятости. Пока действуют классические постулаты, «вынужденная» в указанном выше смысле безработица не может существовать. Фактическая безработица является поэтому следствием либо временной потери работы при переходе от одного занятия к другому, либо непостоянства спроса на узкоспециализированную рабочую силу, либо это результат влияния профсоюзных «закрытых цехов» на занятость не вовлеченных в профсоюз работников. Упус-

кая из виду специфичность предпосылки, лежащей в основе классической теории, ее сторонники неизбежно приходили к заключению, что фактическая безработица (оставляя в стороне допускаемые исключения) должна в основном порождаться нежеланием безработных принять вознаграждение, соответствующее их предельной производительности. Экономист-классик может сочувствовать тем, кто отказывается согласиться на урезку денежной заработной платы; более того, он допускает, что неразумно заставлять работников приспособляться к обстоятельствам временного характера. Однако научная последовательность вынуждает его заявить, что в конечном счете именно этот отказ лежит в основе всех бед.

Вместе с тем очевидно, что поскольку классическая теория приложима лишь к случаю полной занятости, то совершенно неправильно применять ее к анализу вынужденной безработицы, если уж таковая возникает (а кто же будет отрицать, что она действительно существует). Теоретики классической школы похожи на приверженцев эвклидовой геометрии в неэвклидовом мире, которые, убеждаясь на опыте, что прямые, по всем данным параллельные, часто пересекаются, не видят другой возможности предотвратить злосчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держатся прямо. В действительности же нет другого выхода, как отбросить вовсе аксиому параллельных линий и создать неэвклидову геометрию. Нечто подобное требуется се-

годня и экономической науке. Нужно отбросить второй постулат классической доктрины и исследовать механизм действия экономической системы, в которой вынужденная безработица в узком смысле вполне возможна.

## V

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

Принятие первого постулата означает, что при данной организации, оборудовании и уровне техники реальная заработная плата и объем производства (а отсюда и занятость) связаны между собой так, что, как правило, увеличение занятости может произойти лишь одновременно с уменьшением ставок реальной заработной платы. Таким образом, я не оспариваю этого важного факта, который экономисты-классики совершенно правильно считали непреложным. При данном состоянии организации, оборудования и техники реальная заработная плата за единицу труда находится в совершенно определенной (обратной) зависимости от объема занятости. Следовательно, если занятость возрастает, то применительно к коротким периодам вознаграждение

за единицу труда, выраженное в товарах, приобретаемых на заработную плату, должно, вообще говоря, снизиться, а прибыль – увеличиться<sup>9</sup>. Это, впрочем, лишь обратная сторона общеизвестного положения, согласно которому применительно к коротким периодам (когда объем используемого оборудования, состояние технологии и т. п. предполагаются неизменными) промышленность обычно работает в условиях уменьшающейся эффективности от увеличения масштабов производства. Другими словами, предельный продукт в отраслях, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (ими определяется уровень реальной заработной платы), неизбежно уменьшается с ростом занятости. До тех пор, пока это предположение справедливо, повышение занятости, независимо от способа, каким оно достигнуто, должно вести к снижению предельного продукта, а значит, и выплачиваемой заработной платы, измеряемой в единицах этого продукта.

---

<sup>9</sup> Доказательство этого положения таково: допустим, что занято  $n$  человек, что  $n$ -й работник увеличивает продукцию на один бушель в день и что покупательная сила заработной платы равна одному бушелю в день. Допустим далее, что  $(n + 1)$ -й работник прибавил бы к объему выпускаемой продукции только 0,9 бушеля в день; в этих условиях занятость не может возрасти до  $n + 1$  человек, если цена хлеба не увеличится в сравнении с заработной платой так, чтобы покупательная сила дневной заработной платы составила 0,9 бушеля. Совокупная заработная плата тогда поднимется до  $\frac{9}{10}(n + 1)$  бушелей по сравнению с прежней величиной в  $n$  бушелей. Следовательно, в подобной ситуации вовлечение в производство одного дополнительного работника неизбежно повлекло бы за собой перераспределение дохода в пользу предпринимателей.

Но поскольку мы отбросили второй постулат, уменьшение занятости, хотя оно и сопровождается *получением* работником заработной платы, равной по стоимости большему количеству товаров, покупаемых на заработную плату, вовсе необязательно вызывается требованием со стороны работников большего количества этих товаров; готовность же работников согласиться на пониженную денежную заработную плату отнюдь не является лекарством от безработицы – однако взаимосвязь теории заработной платы и теории занятости, к анализу которой мы теперь подошли, не может быть полностью разъяснена раньше гл. XIX и приложения к ней.

## VI

Со времен Сэя и Рикардо экономисты-классики учили: предложение само порождает спрос; при этом они подразумевали весьма важное, хотя и не слишком четко определенное положение, что вся стоимость продукции должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов.

Эта доктрина ясно выражена в «Основах политической экономии» Дж. С. Милля:

«То, что образует собою средства платежа за товары, – это сами товары. Средства каждого лица для оплаты продукции других состоят из тех товаров, которыми оно владеет. Все продавцы неизбежно – и само слово „продавец“ это подразумевает – являются покупателями. Если бы мы внезапно мог-

ли удвоить производительные силы страны, то мы удвоили бы предложение товаров на каждом рынке, и тем самым мы одновременно удвоили бы и покупательную силу. Каждый в такой же мере выступил бы с удвоенным спросом, как и с удвоенным предложением каждый был бы способен купить вдвое больше, потому что каждый мог бы предложить вдвое больше в обмен»<sup>10</sup>.

В конечном счете из этой же доктрины делался вывод: всякий индивидуальный акт воздержания от потребления равнозначен тому, что труд и материальные средства, высвобождаемые из сферы потребления, направляются на производство капитальных благ. Следующий отрывок из книги Маршалла – «Чистая теория национальных стоимостей» – весьма точно иллюстрирует традиционный подход к этому вопросу:

«Весь доход человека расходуется на покупку услуг и товаров. При этом обычно говорят, что человек известную долю своего дохода тратит, а другую долю сберегает. Общеизвестная экономическая аксиома состоит, однако, в том, что человек покупает труд и товары на ту долю своего дохода, которую он сберегает, точно так же, как и на ту долю, про которую говорят, что он ее расходует. О человеке говорят, что он расходует, когда хочет получить немедленное удовлетворение от услуг и товаров, которые он покупает. О нем го-

---

<sup>10</sup> *Милль Дж. С.* Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. Книга III. Гл. XIV, § 2.

ворят, что он сберегает, когда его действия ведут к тому, что покупаемые им труд и товары обращаются на производство богатства, которое, как ожидается, послужит ему источником удовлетворения различных нужд в будущем»<sup>11</sup>.

Нелегко, правда, было бы найти аналогичный отрывок в более поздней работе Маршалла<sup>12</sup>, в работах Эджуорта или проф. Пигу. В наши дни эта доктрина никогда уже не преподносится в такой грубой форме. Тем не менее она все еще лежит в основе всей классической теории, которая без нее просто рушится. Современные экономисты, пожалуй, поколебались бы примкнуть к Миллю; однако они, без тени сомнения, принимают выводы, базирующиеся на доктрине Милля. Новейший вариант классической традиции изложен, например, в работе проф. Пигу. Суть его сводится к тому, что теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют.

Современная мысль еще глубже увязла в представлении,

---

<sup>11</sup> *Marshall A. Pure Theory of Domestic Value. P. 34.*

<sup>12</sup> Дж. А. Гобсон, процитировав в своей «Физиологии промышленности» вышеприведенные слова Милля, указывает, что Маршалл следующим образом прокомментировал эту же мысль еще в своей «Экономике промышленности» (1879. P. 154): «Хотя люди располагают покупательной способностью, они могут ею и не воспользоваться». «Но, — продолжает Гобсон, — он не учел кардинальной важности этого факта и, кажется, ограничивал его значение периодами „кризисов“». (*Hobson J. A. Physiology of Industry. P. 102.*) Учитывая позднейшие работы Маршалла, это, по-моему, вполне правильная оценка.

из которого следует, что если люди не расходуют свои деньги каким-либо одним образом, то они расходуют их иначе<sup>13</sup>. Послевоенным экономистам редко, правда, удавалось последовательно выдерживать эту точку зрения. Их образ мышления пытается учитывать новые тенденции развития хозяйства, явно несовместимые с прежними теоретическими воззрениями<sup>14</sup>. Однако эти экономисты не сделали достаточно далеко идущих выводов и не пересмотрели основ своей теории.

Прежде всего следует отметить, что положения классической теории могли быть применены к тому типу экономики, в котором мы действительно живем, лишь благодаря ложной аналогии с некоторого рода безобменной экономикой Робинзона Крузо, где доход, потребляемый или сберегаемый индивидуумами, представляет собой исключительно

---

<sup>13</sup> См. «Экономику промышленности» («Economics of Industry». Р. 17) Альфреда и Мэри Маршалл: «Нет ничего хорошего для торговли в том, что платья шьются из быстро изнашивающегося материала. Ведь если бы люди не расходовали свои средства на покупку нового платья, они затратили бы их на предоставление работникам возможности быть занятыми каким-либо другим путем». Читатель заметит, что я опять цитирую раннего Маршалла. Ко времени издания «Основ» [1890] Маршалл достаточно проникся сомнениями, чтобы быть осторожным и уклончивым. Но старые идеи никогда не были отвергнуты или искоренены из основных предпосылок его учения.

<sup>14</sup> Отличительная черта проф. Роббинса как раз и состоит в том, что он едва ли не единственный, кто последовательно придерживается своей системы взглядов: его практические рекомендации органически связаны с его теорией.



но продукцию *in specie*<sup>15</sup> этой деятельности. Кроме того, вывод, что *издержки* производства всегда покрываются выручкой от продажи, выглядит весьма правдоподобно; его трудно отличить от действительно правильного положения, согласно которому доход, получаемый в целом всеми участниками общественной производительной деятельности, всегда имеет величину, как раз равную *ценности* продукции.

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

И все-таки те, кто так думают, ошибаются; они пошли на поводу у иллюзии, заставляющей принимать за одно и то же два существенно различных вида деятельности. Суть ошибки – в предположении, будто есть необходимая связь между решением воздержаться от текущего потребления и решением позаботиться о будущем потреблении. В действительности же мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое.

---

<sup>15</sup> *In specie* – в частности, определенного рода (лат.).

Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Из нее следуют и все остальные положения – социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire* в области внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос.

## VII

В этой главе мы показали зависимость классической теории от следующих взаимосвязанных положений:

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

Эти три положения неразрывны, так как они лишь вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

# Глава III

## Принцип эффективного спроса

### I

Для начала нам необходимо ввести несколько понятий, точный смысл которых будет раскрыт позднее. Предположим, что рассматриваемый промежуток времени, состояние техники, занятость наличных трудовых ресурсов и уровень издержек производства неизменны. В этих условиях предприниматель, нанимающий определенное число работников, осуществляет расходы двоякого рода. Прежде всего это средства, которые он выплачивает факторам производства (исключая других предпринимателей) за их текущие услуги, – то, что мы будем называть *факториальными издержками* при данном уровне занятости. Во-вторых, это средства, которые он выплачивает другим предпринимателям за покупаемые у них товары, а также усилия, которые он прилагает, загружая оборудование, а не оставляя его в бездействии, – то, что мы будем называть *издержками использования* при данном уровне занятости<sup>16</sup>. Превышение стоимости произведенной продукции над факториальными издерж-

---

<sup>16</sup> Точное определение издержек использования будет дано в гл. VI.

ками и издержками использования составляет прибыль, или, как мы будем называть ее, *доход* предпринимателя. То, что для предпринимателя является факториальными издержками, с точки зрения факторов производства есть, конечно, их собственный доход. Таким образом, факториальные издержки и предпринимательская прибыль образуют вместе то, что мы определим как совокупный доход, получаемый при данном уровне занятости. Предпринимательская прибыль является, естественно, величиной, которую предприниматель стремится максимизировать, когда принимает решение о найме работников. В тех случаях, когда анализ экономической конъюнктуры мы проводим с позиций предпринимателя, совокупный доход (т. е. факториальные издержки *плюс* прибыль), получаемый при данном объеме занятости, целесообразно называть *выручкой* от этой занятости. С другой стороны, совокупная цена предложения<sup>17</sup> продукции при данном объеме занятости есть ожидаемая выручка, которая как раз и побуждает предпринимателя предъявить спрос на труд, равный именно этому уровню занятости<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Не следует смешивать (см. ниже) с ценой предложения единицы продукции в обычном смысле слова.

<sup>18</sup> Читатель заметит, что я вычитаю издержки использования как из *выручки*, так и из совокупной цены предложения данного объема продукции, так что оба эти понятия очищены от издержек использования. В то же время вся сумма, уплачиваемая покупателями, включает, конечно, *все* издержки использования. Подробное объяснение, почему удобнее поступать именно так, будет дано в гл. VI. Дело в том, что совокупная выручка и совокупная цена предложения, очищенные от издержек использования, могут быть определены точно и недву-

Следовательно, если предположить, что состояние техники, объем применяемых ресурсов и удельные (на одного работника) факториальные издержки неизменны, то уровень занятости как на отдельном предприятии или в одной отрасли, так и в целом по хозяйству зависит от суммы выручки, которую предприниматели рассчитывают получить за соответствующую продукцию<sup>19</sup>. Предприниматели будут ста-

---

смысленно. Напротив, издержки использования зависят, очевидно, кроме всего прочего, от достигнутого в промышленности уровня интеграции и от объема взаимных покупок предпринимателей друг у друга. Невозможно определить всю сумму, уплачиваемую покупателями, с включением издержек использования так, чтобы она была независима от этих факторов. Аналогичные трудности возникают даже при определении цены предложения для индивидуального производителя. Когда же речь идет о цене предложения для *продукции в целом*, угроза значительного повторного счета становится реальной. Если интерпретировать введенные нами понятия как включающие издержки использования, то преодолеть эти трудности можно, лишь предположив, что предприниматели объединены в две различные группы в зависимости от того, производят они потребительские товары или капитальные блага. Это весьма путаное и сложное предположение, которое к тому же никак не соответствует действительности. Если же совокупная цена предложения определена как очищенная от издержек использования, подобные трудности не возникают. Все же я советую читателю ознакомиться с более полным анализом этого вопроса в гл. VI и в приложении к ней.

<sup>19</sup> Предприниматель, которому нужно принять практическое решение о размерах производства, не имеет, конечно, совершенно точного представления о том, какова будет выручка от продажи данного объема продукции. Он руководствуется несколькими гипотезами различной степени вероятности и точности. Поэтому я понимаю под ожидаемой им выручкой ту предполагаемую выручку, которая, если бы она была известна наверняка, привела бы к тем же самым действиям, как и тот конгломерат неясных и различных возможностей, который в реальной жизни определяет представление предпринимателя относительно будущей конъюнктуры.

ратся довести объем занятости до уровня, при котором они надеются иметь наибольшее превышение выручки над факториальными издержками.

Обозначим совокупную цену предложения продукции при занятости  $N$  человек через  $Z$ ; взаимосвязь между  $Z$  и  $N$ , которую можно записать в форме  $Z = \phi(N)$ , назовем *функцией совокупного предложения*<sup>20</sup>. Выручку, ожидаемую предпринимателями при занятости  $N$  человек, обозначим через  $D$ ; взаимосвязь между  $D$  и  $N$ , которую можно записать в форме  $D = f(N)$ , назовем *функцией совокупного спроса*.

Если для данной величины  $N$  ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т. е. если  $D$  больше, чем  $Z$ , то предприниматели будут стремиться увеличить занятость сверх  $N$  (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины  $N$ , при которой  $Z$  стало бы равным  $D$ . Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величину  $D$  в той точке кривой функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, назовем *эффективным спросом*. Последующие главы будут посвящены главным образом исследованию различных факто-

---

<sup>20</sup> В гл. XX функция, близкая к указанной выше, будет названа функцией занятости.

ров, от которых зависят обе эти функции; ведь в этом и состоит сущность общей теории занятости, выяснение которой является нашей целью.

Классическая доктрина, категорически утверждающая, что «предложение само порождает спрос», подразумевает в качестве своей необходимой предпосылки особое отношение между этими двумя функциями. Утверждение «предложение порождает свой собственный спрос» должно означать равенство  $f(N)$  и  $\phi(N)$  при любой величине  $N$ , т. е. для всех уровней производства и занятости, так что при росте  $Z (= \phi(N))$ , соответствующему росту  $N$ ,  $D (= f(N))$ , должно увеличиться на ту же самую величину, что и  $Z$ . Классическая теория предполагает, другими словами, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспособливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина  $N$ , выручка  $D$  равна совокупной цене предложения  $Z$ , соответствующей той же величине  $N$ . Это означает, что объем эффективного спроса, вместо того, чтобы соответствовать определенной точке равновесия, представляет собой бесконечный ряд одинаково приемлемых величин. Уровень занятости является тогда неопределенным; известно лишь, что предельная тягость труда составляет его верхний предел.

Если подобный подход к анализу экономической конъюнктуры верен, то конкуренция между предпринимателями всегда вела бы к расширению занятости до уровня, при ко-

тором общее предложение продукции переставало бы быть эластичным; иными словами, когда дальнейший рост эффективного спроса больше не мог бы сопровождаться каким-либо ростом продукции. Очевидно, это состояние и соответствует полной занятости. В предшествующей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. К другому, хотя и равнозначному определению мы пришли теперь: полная занятость – это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Итак, закон Сэя (совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции) равносителен предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда это означает, что жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать; без этого все споры о факторах, определяющих общий уровень занятости, остаются бесплодными.

## II

Краткое изложение теории занятости, разработанной в следующих главах, вероятно, полезно изложить читателю уже на данной стадии, даже если кое-что останется пока непонятным. Терминология, которой придется пользоваться-



ся, будет в свое время определена более тщательно. Пока мы предполагаем, что денежная заработная плата и другие факториальные издержки на единицу занятого труда постоянны. Это упрощение, от которого мы позже откажемся, введено исключительно с целью облегчить изложение материала. Общий ход доказательства остается совершенно одинаковым независимо от того, подвержены изменениям денежная заработная плата и другие факториальные издержки или нет.

Общие черты нашей теории могут быть сформулированы следующим образом. Когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход. Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход. Поэтому предприниматели потерпели бы убытки, если бы вся возросшая занятость была направлена на удовлетворение возросшего спроса на предметы текущего потребления. Для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, поглощающие превышение совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости. Если такие инвестиции не осуществляются, выручка предпринимателей будет ниже той, которая необходима, чтобы вызвать у них стремление к достижению этого уровня занятости. Отсюда следует, что при данной величине показателя, который мы будем называть склонностью общества к потреблению,

равновесный уровень занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет стремления 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 (мы покажем это), в свою очередь, зависит от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска.

Следовательно, при данной склонности к потреблению и данных размерах новых инвестиций будет существовать только один уровень занятости, совместимый с равновесием, поскольку всякий другой уровень приведет к несовпадению совокупной цены предложения и совокупной цены спроса. Этот уровень не может быть *бóльшим*, чем полная занятость, т. е. реальная заработная плата не может быть меньше, чем предельная тягость труда. Но, вообще говоря, нет основания ожидать, что он будет *равен* полной занятости. Эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью, – это специальный случай, реализующийся только при условии, если склонность к потреблению и стремление инвестировать находятся в определенном соотношении. То частное соотношение, которое отвечает предпосылкам классической школы, является в известном смысле оптимальным. Но оно может существовать лишь тогда, когда текущие инвести-

ции (случайно или преднамеренно) обуславливают спрос, как раз равный излишку совокупной цены предложения продукции по сравнению с затратами общества на потребление в условиях полной занятости.

Итак, суть разработанной нами теории сводится к следующему:

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

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

3. Объем затрат труда  $N$ , на который предприниматели предъявляют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление ( $D_1$ ) и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции ( $D_2$ ).  $D = D_1 + D_2$  и есть то, что мы ранее определили как *эффективный спрос*.

4. Поскольку  $D_1 + D_2 = D = \phi(N)$ , где  $\phi$  – функция совокупного предложения, а  $D_1$  – как было показано выше, в п. 2, функция от  $N$  (обозначим ее через  $\chi(N)$ ), зависящая от

склонности к потреблению, то  $\phi(N) - \chi(N) = D_2$ .

5. Следовательно, равновесный уровень занятости зависит: а) от функции совокупного предложения  $\phi$ , б) от склонности к потреблению  $\chi$  и в) от объема инвестиций  $D_2$ . Это и есть суть общей теории занятости.

6. Каждой величине  $N$  соответствует определенная предельная производительность труда в отраслях промышленности, производящих товары, приобретенные на заработную плату. Это соотношение и определяет величину реальной заработной платы. Пункт 5 поэтому требует оговорки, что  $N$  не может превысить уровень, при котором реальная заработная плата снижается до равенства с предельной тягостью труда. Другими словами, не все изменения совместимы с нашей временной предпосылкой о постоянстве денежной заработной платы. Поэтому для полной формулировки нашей теории впоследствии необходимо отказаться от этой предпосылки.

7. Согласно классической доктрине, в соответствии с которой  $D = \phi(N)$  для всех значений  $N$ , уровень занятости является нейтрально равновесным для *всех* значений  $N$ , не достигающих максимума. Тем самым фактически вводится предположение, что силы конкуренции между предпринимателями доведут объем занятости до максимальной величины. Только в этой точке, по классической теории, может существовать устойчивое равновесие.

8. Когда растет занятость,  $D_1$  будет увеличиваться, но

не в той же мере, что и  $D$ , так как с ростом дохода уровень потребления хотя и повышается, но не в той же степени. Именно в этом психологическом законе следует искать ключ для решения наших практических проблем. Ведь из него следует, что чем выше уровень занятости, тем значительно будет разрыв между совокупной ценой предложения ( $Z$ ) соответствующей продукции и суммой ( $D_1$ ), которую предприниматели могут рассчитывать получить обратно в результате расходов потребителей. Поэтому при неизменной склонности к потреблению занятость не может расти, если одновременно  $D_2$  не растет и не заполняет увеличивающийся разрыв между  $Z$  и  $D_1$ . Следовательно, – если только не принять специальных предпосылок классической теории о существовании сил, которые каждый раз, как повышается занятость, приводят к увеличению  $D_2$ , причем в размерах, достаточных для заполнения увеличивающегося разрыва между  $Z$  и  $D$ , – экономическая система может пребывать в устойчивом равновесии с  $N$ , меньшим, чем полная занятость; это равновесие соответствует точке пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Итак, размер занятости не определяется предельной тягостью труда, измеряемой величиной реальной заработной платы, с той, однако, оговоркой, что объем предложения труда при данной реальной заработной плате соответствует *верхней границе* потенциально возможного уровня занятости. Склонность к потреблению и объем новых инвестиций

совместно определяют объем занятости, который, в свою очередь, совершенно определенным образом связан с величиной реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и объем новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате, а реальная заработная плата, соответствующая состоянию равновесия, будет *больше*, чем предельная тягость труда при этом же состоянии равновесия.

Проведенный анализ дает нам ключ к объяснению парадокса бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса может привести и часто приводит к прекращению роста занятости еще *до того*, как будет достигнут уровень полной занятости. Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства, несмотря на то, что предельный продукт труда все еще превышает величину предельной тягости труда при данном уровне занятости.

Более того, чем богаче общество, тем сильнее тенденция к увеличению разрыва между фактическим и потенциальным объемом производимой продукции, следовательно, тем более очевидны и возмутительны недостатки экономической системы. Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет доста-

точным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскать значительно более широкие возможности для инвестирования, с тем чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это общество сокращать объем производимой продукции, пока оно, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию.

Более того, в богатом обществе слабее не только предельная склонность к потреблению<sup>21</sup>. Ввиду большей величины ранее накопленного капитала перспективы дальнейших инвестиций здесь менее благоприятны (за исключением случаев, когда норма процента не снижается достаточно быстро). Мы подходим, следовательно, к теории процента и к выяснению причин, почему его норма не падает автоматически до нужного уровня. Эти вопросы будут рассмотрены в книге четвертой.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала и теория процента – вот три главных пробела в нашем теперешнем зна-

---

<sup>21</sup> Это понятие будет определено ниже, в гл. X.

нии, которые необходимо заполнить. Когда это будет сделано, мы увидим, что теория цен займет подчиненное место в нашей общей теории. Кроме того, мы убедимся, что деньги играют существенную роль в теории процента, и попытаемся раскрыть особые свойства денег, отличающие их от прочих товаров.

### III

Идея, будто мы можем спокойно пренебречь функцией совокупного спроса, представляет принципиальную черту рикардианской теории, лежащей в основе того, чему нас учили на протяжении более чем ста лет. Мальтус, правда, страстно возражал против доктрины Рикардо о невозможности недостатка эффективного спроса, однако тщетно. Мальтус не сумел четко объяснить, как и почему эффективный спрос может быть недостаточным или избыточным. Он только ссыался на факты, правда, общеизвестные, и не разработал собственной теории. Рикардо покорила Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. Не только его теория была принята Сити, государственными деятелями и академическим миром, но даже самый спор прекратился. Альтернативная точка зрения совершенно исчезла, ее просто перестали обсуждать. Великая загадка эффективного спроса, за решение которой столь рьяно взялся было Мальтус, улетучилась из экономической литературы. Вы ни разу



не найдете упоминания о ней во всех сочинениях Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу – авторов, которым классическая теория обязана своим наиболее зрелым воплощением. Она могла жить лишь украдкой, в подполье, на задворках у Карла Маркса, Сильвио Гезелла или майора Дугласа.

Полнота победы рикардианской теории – явление весьма любопытное и даже загадочное. Связано это с тем, что теория Рикардо во многих отношениях весьма подошла той среде, к которой она была обращена. Она приводила к заключениям, совершенно неожиданным для неподготовленного человека, что, как я полагаю, только увеличивало ее интеллектуальный престиж. Рикардианское учение, переложенное на язык практики, вело к суровым и часто неприятным выводам, что придавало ему оттенок добродетели. Способность служить фундаментом для обширной и логически последовательной надстройки придавала ему красоту. Властям импонировало, что это учение объясняло многие проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости как неизбежные издержки прогресса, а попытки изменить такое положение выставляли как действия, которые могут в целом принести больше зла, чем пользы. То, что оно оправдывало в определенной мере свободную деятельность индивидуальных капиталистов, обеспечивало ему поддержку господствующей социальной силы, стоящей за властями предрежущими.

Однако, хотя сама доктрина в глазах ортодоксальных эконо-

номистов не подвергалась до последнего времени ни малейшему сомнению, ее явная непригодность для целей научных прогнозов значительно подорвала с течением времени престиж ее адептов. Профессиональные экономисты после Мальтуса оставались явно равнодушными к несоответствию между их теоретическими выводами и наблюдаемыми фактами. Это противоречие не могло ускользнуть от рядового человека; не случайно он стал относиться к экономистам с меньшим уважением, чем к представителям тех научных дисциплин, у которых теоретические выводы согласуются с данными опыта.

Корни прославленного *оптимизма* традиционной экономической теории, приведшего к тому, что экономисты стали выступать в роли Кандидов, которые, удалившись из мира для обработки своих садов, учат, что все к лучшему в этом лучшем из миров, лишь бы предоставить его самому себе, лежат, на мой взгляд, в недооценке значения тех препятствий для процветания, которые создаются недостаточностью эффективного спроса. В обществе, которое функционировало бы в соответствии с постулатами классической теории, действительно была бы налицо естественная тенденция к оптимальному использованию ресурсов. Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но предполагать, что оно и в самом деле так функционирует, — значит, оставлять без внимания действительные

трудности.

# **Книга вторая**

## **Определения и понятия**

### **Глава IV**

#### **Выбор единиц измерения**

##### **I**

В этой и следующих трех главах мы попытаемся внести ясность в некоторые запутанные вопросы, не столь уж тесно связанные с теми проблемами, рассмотрению которых специально посвящено наше исследование. Таким образом, эти главы представляют собой известное отступление, которое задержит на некоторое время развитие нашей основной темы. Указанные вопросы рассматриваются здесь только потому, что в других работах они не получили той трактовки, которую я мог бы считать соответствующей потребностям моего исследования. Три трудности больше всего мешали мне при написании этой книги, и я не мог четко сформулировать свои мысли, пока не нашел известного разрешения этих проблем; речь идет о следующих вопросах: во-первых, выбор единиц измерения, пригодных для исследования эконо-

мической системы в целом, во-вторых, роль, которую в экономическом анализе играют ожидания, и, в-третьих, определение дохода.

## II

Тот факт, что единицы измерения, которыми обычно пользуются экономисты, неудовлетворительны, можно проиллюстрировать на примерах концепции национального дохода, запаса реального капитала и общего уровня цен.

1. Национальный доход в соответствии с определением Маршалла и проф. Пигу<sup>22</sup> измеряет объем текущего производства, или реальный доход, а не ценность продукции, или денежный доход<sup>23</sup>. Далее, в известном смысле он зависит от размеров *чистой* продукции, так сказать, от чистой прибавки к ресурсам общества, которыми оно располагает для потребления или для сохранения в качестве накапливаемого запаса капитала, – прибавки, созданной текущей хозяйственной деятельностью и воздержанием на протяжении текущего периода за вычетом потребления реального капитала, существовавшего в начале периода. На этой основе предпринимается попытка возвести здание количественного ана-

---

<sup>22</sup> См.: *Pigou A. C. Economics of Welfare* (в особенности Part I, Ch. III).

<sup>23</sup> Хотя для удобства обычно полагают, что реальный доход, образующий национальный доход, ограничивается теми товарами и услугами, которые можно купить за деньги.

лиза. Но такое определение может встретить следующее серьезное возражение: совокупный объем производимых обществом товаров и услуг представляет собой разнородный комплекс, который, строго говоря, не может быть измерен, за исключением некоторых специальных случаев, когда, например, все элементы одного набора производимых товаров и услуг содержатся в той же пропорции в другом наборе товаров и услуг.

2. Трудности еще более возрастают, когда при исчислении чистой продукции мы пытаемся измерить чистое приращение к капитальному оборудованию. Для этого мы должны найти основу для количественного соизмерения новых элементов оборудования, произведенных в течение данного периода, со старыми, вышедшими из строя вследствие износа. Для того чтобы исчислить чистый национальный доход, проф. Пигу вычитает такое потребление капитального оборудования, «которое с достаточным основанием можно считать „нормальным“, а практический критерий нормальности – это износ настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть если не в деталях, то, по крайней мере, в целом»<sup>24</sup>. Но поскольку вычитаемая величина не выражается в деньгах, проф. Пигу вынужден допустить возможность изменений в капитальном оборудовании, измеряемых в на-

---

<sup>24</sup> Pigou A. C. Economics of Welfare. Part I, Ch. V; «What is meant by maintaining Capital intact» с учетом исправлений, опубликованных в статье в «*Economic Journal*». (1935. June. P. 225.).

туральном выражении (хотя такие изменения в действительности не имеют места); иначе говоря, он вводит в завуалированном виде изменения в *стоимости*. Более того, он не может также придумать удовлетворительной формулы<sup>25</sup>, с помощью которой можно было бы сопоставлять новое оборудование со старым в тех случаях, когда вследствие изменений в технике они отличаются друг от друга. Я полагаю, что понятие, которое хотел бы сформулировать проф. Пигу, имеет смысл и необходимо для экономического анализа. Но, пока не будет принята удовлетворительная система измерений, точное определение этого понятия – задача неосуществимая. Сравнение одного физического объема продукции с другим и последующее исчисление чистой продукции путем вычитания из новых видов оборудования изношенных старых видов оборудования представляют собой головоломку, о которой можно с уверенностью утверждать, что она не поддается решению.

3. Хорошо известный, но неизбежный элемент нечеткости, заведомо содержащийся в понятии общего уровня цен, делает самый этот термин совершенно неудовлетворительным с точки зрения анализа причинно-следственных связей – анализа, который должен быть точным.

Но все эти трудности недаром квалифицируются здесь как «головоломки». Они являются «чисто теоретическими»

---

<sup>25</sup> См. критические замечания проф. Хайека. (*Economica*. 1935. August. P. 247.).

в том смысле, что никогда не мешают деловым решениям и даже не принимаются в расчет при таких решениях. Они не имеют никакого отношения к причинной последовательности экономических явлений; последние достаточно определены и недвусмысленны вопреки количественной неопределенности названных понятий. Естественно поэтому заключить, что понятия эти не только недостаточно точны, но и не так уж необходимы. Между тем в ходе количественного анализа нам, понятно, не следует использовать каких-либо нечетких с количественной точки зрения выражений. В самом деле, при первой же попытке становится ясно (и я надеюсь это показать), что гораздо лучше обойтись без таких выражений.

Тот факт, что два несоизмеримых между собой набора различных предметов сами по себе не могут служить объектом количественного анализа, не мешает, конечно, нам пользоваться приблизительными статистическими сопоставлениями; но мы прибегаем к ним не для точного подсчета, а для того, чтобы составить некоторые более общие суждения. В известных пределах подобные сопоставления могут иметь реальный смысл и практическое значение. И все же если речь идет о таких понятиях, как физический объем чистой продукции и общий уровень цен, то надлежащее место для их использования – это сфера исторического и статистического описания. Указанные понятия следовало бы употреблять с целью удовлетворения исторической или соци-



альной любознательности; в таких случаях обычно прибегают к приблизительным суждениям, да здесь и не нужна та абсолютная точность, какой требует причинный анализ (независимо от того, насколько полно мы знаем действительные значения интересующих нас величин и насколько верно мы можем определить эти значения). Утверждение о том, что чистая продукция теперь больше, а уровень цен ниже, чем десять лет назад или, допустим, год назад, носит такой же характер, как и утверждение, согласно которому королева Виктория была лучшей королевой, но не более счастливой женщиной, чем королева Елизавета, — суждение, не лишенное известного смысла и интереса, но непригодное для применения дифференциального исчисления. Наши претензии на точность будут смехотворными, если мы будем пытаться использовать такие не вполне четкие, «неколичественные» понятия в качестве основы количественного анализа.

### III

Напомним, что в каждом отдельном случае предприниматель решает вопрос о том, в какой степени использовать имеющееся капитальное оборудование; и, когда мы говорим, что предположение об увеличении спроса, т. е. увеличения функции совокупного спроса, поведет к расширению масштабов совокупного производства, мы в действительности подразумеваем, что фирмы, владеющие капитальным обо-

рудованием, оказываются заинтересованными в том, чтобы сочетать его с занятостью большего количества работников. Если речь идет об индивидуальной фирме или отрасли, производящей однородный продукт, мы, если нам нравится такое выражение, вправе говорить об увеличении или уменьшении продукции. Но, когда мы рассматриваем совокупную деятельность всех фирм, мы можем, оставаясь точными, говорить только об уровне занятости, сочетающемся с наличным количеством оборудования. Понятия совокупного объема производства и соответствующего уровня цен в этом контексте нам не понадобятся, поскольку нас не интересует здесь измерение абсолютного объема текущего совокупного производства, т. е. величины, которая позволяла бы нам сравнивать данный объем совокупной продукции с результатом соединения изменившегося капитального оборудования с другим уровнем занятости. Когда при каких-либо описаниях или приблизительных сравнениях нам потребуется указать на увеличение объема производства, мы должны будем исходить из следующего общего предположения: при заданных размерах капитального оборудования уровень занятости, который сочетается с этим капиталом, может служить удовлетворительным показателем объема выпускаемой продукции. Мы будем исходить из того, что обе эти величины изменяются в одном и том же направлении, хотя в их параллельном движении не всегда соблюдаются одни и те же числовые пропорции.

Поэтому, рассматривая теорию занятости, я буду пользоваться только двумя важнейшими измерениями совокупных объемов: выраженной в деньгах суммой ценностей и объемом занятости. В первом случае единицы измерения оказываются строго однородными, а во втором – они могут быть приведены к однородным. Поскольку соотношения в оплате рабочих и служащих неодинаковых специальностей и различной квалификации сохраняют более или менее стабильный характер, мы можем прибегнуть к такому способу измерения объема занятости: в качестве единицы измерения будем использовать один час неквалифицированного труда, а час квалифицированного труда пересчитаем в соответствии с соотношением между оплатой квалифицированного и неквалифицированного труда. Иначе говоря, если за час квалифицированного труда платят вдвое больше, чем за час неквалифицированного труда, то первый из них будет содержать две единицы. Точность измерения занятости при таком определении достаточна для наших целей. Единицу измерения объема занятости мы будем называть единицей труда, а денежную заработную плату за единицу труда – единицей заработной платы<sup>26</sup>. Итак, если символ  $E$  обозначает совокупную заработную плату (включая жалование, выплачиваемое служащим),  $W$  – единицу заработной платы, а  $N$  – объем за-

---

<sup>26</sup> Пусть символ  $X$  обозначает некоторую величину, выраженную в деньгах; тогда во многих случаях удобней использовать символ  $X_w$  для обозначения той же самой величины, выраженной в единицах заработной платы.

нятости, то  $E = N \cdot W$ .

Допущение об однородности предлагаемого труда не противоречит тому очевидному факту, что существуют большие различия в профессиональной квалификации индивидуальных рабочих и в степени их пригодности для различных видов работы. Ведь если вознаграждение работников пропорционально эффективности их труда, то эти различия уже учтены нами, поскольку мы полагаем, что каждый человек реализует свой вклад в совокупное предложение труда пропорционально получаемому им вознаграждению. Если же по мере расширения производства какой-либо фирме приходится нанимать все больше работников и при этом труд дополнительных работников (в расчете на единицу заработной платы) в данном производстве оказывается все менее эффективным, то в этом случае мы сталкиваемся просто с одним из факторов, вызывающих постепенное убывание доходности данного количества капитального оборудования; убывание доходности, измеряемое выпускаемой продукцией, происходит по мере увеличения численности занятых работников. При этом мы исходим из неоднородности, если можно так выразиться, единичных рабочих мест в составе используемого оборудования, полагая, что именно имеющееся оборудование оказывается все менее приспособленным для того, чтобы по мере расширения производства обеспечивать эффективное использование наличных единиц труда (вместо того чтобы рассматривать налич-

ные единицы труда как все менее пригодные для того, чтобы эффективно использовать дополнительные однородные единицы капитального оборудования). Таким образом, в ситуации, когда не существует излишка работников, имеющих специальную квалификацию или достаточный опыт, а использование менее подходящих работников влечет за собой все более высокие затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции), убывание доходности от использования наличного оборудования по мере роста занятости будет происходить быстрее, чем в противоположной ситуации, когда имеет место избыток квалифицированных работников<sup>27</sup>. И даже в предельном случае, когда различные единицы труда обладают настолько высокой специализацией, что совершенно невозможно заменить одну единицу труда другой, не возникает особых затруднений. Просто это значит,

---

<sup>27</sup> Это главная причина, по которой цена предложения выпускаемой продукции повышается по мере расширения спроса даже в тех случаях, когда все еще существует избыток тех видов оборудования, которые ничем не отличаются от оборудования, использовавшегося в процессе производства этой продукции. Предположим, что избыток предложения труда представляет собой объединенный резервуар, в равной мере доступный для всех предпринимателей, и что труд, занятый в том или ином производстве, по крайней мере, частично, вознаграждается в пропорции к затраченным усилиям, а вовсе не в строгом соответствии с фактической эффективностью использования этого труда на том или ином рабочем месте (в большинстве случаев подобные ожидания оказываются вполне реалистичными). В таком случае снижающаяся эффективность используемого труда может служить наглядным примером того, как по мере расширения производства повышается цена предложения, причем этот рост цен не вызван факторами внутренней неэкономичности.

что, когда весь наличный специализированный труд уже занят, эластичность предложения при использовании данного оборудования внезапно падает до нуля<sup>28</sup>. Таким образом, на-

---

<sup>28</sup> Я не могу сказать, как указанная трудность обычно учитывается при анализе кривых предложения, поскольку те, кто этими кривыми пользуется, не оговаривают с достаточной четкостью свои предпосылки. Вероятно, они исходят из того, что труд, занятый в известной сфере, всегда вознаграждается в строгом соответствии с эффективностью его использования именно в этой сфере. Но это не соответствует действительности. Быть может, наиболее существенное соображение, позволяющее приписать оборудованию различия в эффективности используемого труда, заключается как раз в том факте, что возрастающие излишки, являющиеся результатом увеличения масштабов производства, на практике достаются главным образом владельцам оборудования, а не тем рабочим, труд которых оказывается более эффективным (хотя и они могут извлечь выгоду из более регулярной занятости и более быстрого продвижения по работе). Это означает, что люди, отличающиеся различной производительностью и работающие на одной и той же работе, редко оплачиваются строго пропорционально эффективности их труда. Если же имеет место повышенная оплата за более высокую эффективность, это учитывается моим методом, причем учитывается именно в той мере, в какой сравнительно большая оплата соответствует повышенной эффективности: ведь при исчислении количества занятых единиц труда отдельные рабочие учитываются пропорционально получаемому ими вознаграждению. Мои предпосылки могут породить, очевидно, интересные осложнения, когда приходится иметь дело с кривыми предложения отдельных товаров, поскольку форма этих кривых зависит от спроса на соответствующий труд и со стороны других отраслей. Не считаться с этими осложнениями было бы, как я уже отмечал, нереалистичным. Но у нас нет нужды рассматривать их, когда мы трактуем совокупную занятость, если мы при этом предполагаем, что каждый данный уровень эффективного спроса определенным образом однозначно связан с распределением спроса между различными продуктами. Данное ожидание может, конечно, оказаться нарушенным в тех случаях, когда распределение спроса дополнительно зависит от конкретных причин, вызвавших изменения спроса. Например, рост эффективного спроса, порожденный увеличением склонности к потреблению,

ша предпосылка об однородности труда не вызывает трудностей, если только не приходится сталкиваться с большой неустойчивостью в ставках оплаты различных единиц труда. Но даже и с этой трудностью, поскольку она возникает, можно справиться, если предположить, что предложение труда и вид функции совокупного предложения обладают способностью быстро меняться.

Я убежден в том, что многих ненужных осложнений удастся избежать, если при анализе функционирования экономической системы в целом строго ограничиваться двумя единицами измерения – денежной единицей и единицей труда. Вопрос об измерении объема производства тех или иных товаров и отдельных видов оборудования можно оставить для случаев, когда мы рассматриваем изолированно продукцию отдельных фирм или отраслей хозяйства. Расплывчатые же понятия, вроде размеров совокупной продукции, объема всего капитального оборудования и общего уровня цен, пригодятся там, где мы будем пытаться проводить некоторые исторические сопоставления, которые в известных (вероятно, весьма широких) пределах заведомо неточны и носят лишь приблизительный характер.

Отсюда следует, что мы будем измерять изменения теку-

---

может сочетаться с функцией совокупного предложения, отличной от той, с какой сочеталось бы равное увеличение спроса, вызванное увеличившимся побуждением инвестировать. Все это, однако, относится к области более детального рассмотрения излагаемых здесь общих идей, которое никак не входит сейчас в мои задачи.

щей продукции числом занятых работников (будь то в связи с удовлетворением потребительского спроса или в связи с производством новых видов оборудования) при использовании наличного капитального оборудования. При этом количество занятых квалифицированных работников учитывается пропорционально их вознаграждению. У нас нет надобности сопоставлять такой объем производства с размерами продукции, которая была бы получена при соединении иного коллектива рабочих с другими элементами капитального оборудования. Для того, чтобы предсказать, как предприниматели, владеющие данным оборудованием, будут реагировать на изменения функции совокупного спроса, нет необходимости знать, насколько объем производимой продукции, уровень жизни и общий уровень цен в данной стране сравнимы с теми, которые имели место в другое время или в другой стране.

## IV

Легко показать, что условия предложения, которые обычно характеризуют с помощью кривой предложения, а также эластичность предложения, выражающая отношение объема продукции к ценам, могут быть измерены посредством двух избранных нами единиц. Будем использовать для этого функцию совокупного предложения, не прибегая к понятию количества продукции (независимо от того, имеем ли мы де-



ло с отдельной фирмой, отраслью промышленности или с хозяйственной деятельностью в целом). Функцию совокупного предложения для данной фирмы можно представить следующим образом:

$$Z_r = \phi_r (N_r),$$

где  $Z_r$  есть доход, ожидание которого будет стимулировать достижение уровня занятости  $N_r$ . Поэтому если отношение между занятостью и объемом производства таково, что занятость  $N_r$  обеспечивает продукцию  $O_r$ , где  $O_r = \psi (N_r)$ , то отсюда следует, что выражение

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\phi_r (N_r)}{\psi_r (N_r)}$$

представляет собой обычную кривую предложения. Во всех тех случаях, когда речь идет, например, об одно-

родном товаре, для которого выражение  $O_r = \psi_r (N_r)$  имеет определенное значение, функцию  $Z_r = \phi_r (N_r)$  можно исчислить обычным путем. Это позволит нам потом суммировать разные значения  $N_r$ , тогда как мы не можем прибегнуть к аналогичной операции в отношении  $O_r$ , поскольку  $\Sigma O_r$  не поддается обычному измерению. Больше того, если мы можем предположить, что в той или иной обстановке данная совокупная занятость однозначно распределяется между различными отраслями промышленности так, что  $N_r$  оказывается функцией от  $N$ , то возможны и дальнейшие упрощения.

# **Глава V**

## **Ожидания<sup>29</sup> как фактор, определяющий размеры производства и занятость**

### **I**

Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей. Однако от затрат производителя (имеющего в виду определенного потребителя) до покупок его продукции конечным потребителем обычно проходит какое-то время – иногда достаточно большой промежуток времени. Между тем предприниматель (понимая под этим как того, кто непосредственно занимается производством, так и инвестора) должен стараться составить как можно более точные предположения [о будущем] (expectations), которые позволили бы ему судить о том, сколько потребители согласятся заплатить, когда удастся, наконец, предложить (прямо или через посредников) по истечении известного, может быть, и долгого, периода времени готовый товар. У предпринимателя нет другого выбора, кроме как руководствоваться такими

---

<sup>29</sup> О том, как в действительности формируется некий эквивалент таких ожиданий – ожидаемая выручка от продажи, говорилось в примечании 1.

ожиданиями (expectations), если он вообще хочет заниматься производством, требующим времени.

Подобные ожидания (expectations), на основе которых принимаются деловые решения, распадаются на две группы, причем одни индивидуальные предприниматели или фирмы специализируются на первом типе ожиданий (expectations), а другие – на втором. В одном случае предприниматель, начавшая производство определенной продукции, намечает цену, которую он рассчитывает получить за эту продукцию после того, как она будет «готова». «Готовой» (с точки зрения предпринимателя) продукция является тогда, когда она пригодна к потреблению или может быть продана на сторону. В другом случае предприниматель рассматривает следующий вопрос: какова может быть ожидаемая структура его будущих доходов, если для того, чтобы приобрести (или, возможно, произвести самому) «готовую» продукцию, он прибегнет к увеличению своего капитального оборудования (equipment). Первый тип таких ожиданий [относительно будущего] мы можем назвать *краткосрочными ожиданиями*, а второй тип – *долгосрочными ожиданиями*.

Действия каждой отдельной фирмы, решающей вопрос об объеме дневного<sup>30</sup> производства, будут определяться *краткосрочными ожиданиями*, т. е. ожиданиями относительно

---

<sup>30</sup> Слово «дневной» означает здесь такой кратчайший промежуток времени, по истечении которого фирма может снова пересмотреть решение относительно количества рабочих и служащих, которых она хотела бы нанять. Это, так сказать, минимальная эффективная единица экономического времени.

издержек при различных возможных масштабах производства и ожидаемой выручки от продажи соответствующего количества продукции; впрочем, в случаях, когда речь идет об увеличении капитального оборудования и даже о продаже торговцам, такие краткосрочные ожидания в большой мере зависят от долгосрочных (или среднесрочных) ожиданий других участников хозяйственного процесса. Именно от этих различных ожиданий и зависит объем занятости, которую предоставляют фирмы. *Фактически достигнутые* результаты производства и продажи продукции влияют на занятость лишь в той мере, в какой они вызывают изменение соответствующих ожиданий. С другой стороны, в случае, когда фирма должна принять решение о размерах дневного производства, располагая при этом данным количеством капитального оборудования, сырья и полуфабрикатов, на уровень занятости не будут влиять первоначальные ожидания, которыми руководствовалась фирма, закупая в свое время оборудование, а также запас сырья и полуфабрикатов. Таким образом, в каждом отдельном случае, когда приходится принимать решение, наличное оборудование и запасы, конечно, учитываются, но они фигурируют лишь в *текущих* расчетах относительно *предполагаемых* издержек и выручки от продаж.

В обычных условиях *изменение* в ожиданиях (как краткосрочных, так и долгосрочных) полностью оказывает свое влияние на занятость лишь по истечении значительного про-

межутка времени. Изменения в занятости, вызванные новыми ожиданиями, завтра не будут такими же, как сегодня, а послезавтра – такими же, как завтра, и т. д. даже в том случае, если в самих ожиданиях и не произойдет дальнейших изменений. В случаях, когда речь идет о краткосрочных ожиданиях, это происходит потому, что изменения в худшую сторону не бывают, как правило, настолько резкими и внезапными, чтобы вызвать немедленную приостановку всех тех производственных процессов, которые с точки зрения пересмотренных ожиданий не следовало бы и начинать. А при повороте к лучшему подготовительные работы неизбежно должны потребовать определенного времени, поэтому занятость не сможет сразу же достигнуть того уровня, который соответствует первоначальным ожиданиям. Что же касается долгосрочных ожиданий, то здесь нужно иметь в виду следующие обстоятельства: оборудование, которое не подвергается замене, будет по-прежнему обеспечивать занятость до тех пор, пока оно полностью не износится; если же речь идет об изменении долгосрочных ожиданий в лучшую сторону, то сначала уровень занятости может оказаться особенно высоким, а впоследствии (когда пройдет время, достаточное для того, чтобы полностью приспособить капитальное оборудование к новым требованиям) уровень занятости может снизиться.

Допустим, что состояние ожиданий остается неизменным в течение всего периода, на протяжении которого влия-

ние ожиданий на занятость может проявиться в полной мере (так что совершенно исчезли все те элементы занятости, которых, вообще говоря, и не должно было бы существовать, если бы нынешнее состояние ожиданий сохранялось всегда), тогда сложившийся устойчивый уровень занятости можно назвать долгосрочной занятостью (long-period employment)<sup>31</sup>, соответствующей данному состоянию ожиданий. Конечно, ожидания могут меняться настолько часто, что фактический уровень занятости никогда не будет успевать достигнуть той долгосрочной занятости, которая соответствует распространенным в настоящее время ожиданиям. И тем не менее всякому состоянию ожиданий соответствует определенный уровень долгосрочной занятости.

Начнем с того, что рассмотрим процесс приспособления к долгосрочному состоянию в результате такого изменения ожиданий, которое не нарушается и не прерывается каким-либо дальнейшим изменением этих ожиданий. Будем считать для начала, что изменению ожиданий соответствует новая долгосрочная занятость, которая оказывается выше предшествовавшей. Такие изменения на первых порах, как правило, существенно отражаются на масштабах исполь-

---

<sup>31</sup> Нет необходимости, чтобы уровень долгосрочной занятости был неизменным, потому что условия, сохраняющиеся продолжительное время, необязательно несут статический характер. Например, устойчивый рост богатства или населения может образовать элемент неизменных ожиданий. Единственное условие, которое следует оговорить, состоит в том, чтобы существующие в настоящий момент ожидания смогли сложиться заблаговременно.

зования сырья и материалов. Иными словами, в начале следующего периода это поведет к изменению объема работы на предшествующих стадиях производственного процесса, тогда как выпуск потребительских товаров и объем занятости на последующих стадиях, на которых производство было начато еще до того, как изменились ожидания, в основном останутся теми же, что и раньше. На складывающиеся отношения, конечно, может повлиять существование к началу рассматриваемого периода незавершенного производства; все же, несмотря на все вероятные модификации, можно полагать, что в первое время прирост занятости будет очень скромным. С течением времени, однако, занятость будет возрастать. Больше того, легко представить себе условия, которые на известной стадии вызовут ее увеличение даже *выше* нового уровня долгосрочной занятости. Процесс накопления капитала, вызванный новыми ожиданиями, может привести к бóльшей занятости, а также и к бóльшему текущему потреблению, чем те, которые установятся после того, как будет достигнуто долгосрочное состояние. Следовательно, изменение в ожиданиях может привести к постепенному *crescendo*<sup>32</sup> в уровне занятости вплоть до определенного максимума, а затем к постепенному снижению до нового долгосрочного уровня. То же самое может произойти даже и в том случае, когда новый долгосрочный уровень занятости

---

<sup>32</sup> *Crescendo* – постепенно увеличивая силу, усиливаясь; нарастание, усиление (лат.).



*совпадает*

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

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