

Дж. М. Кейнс

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ *

I

Я весьма благодарен издателям "*Quarterly Journal of Economics*" за четыре статьи, посвященные моей "*Общей теории занятости, процента и денег*", которые появились в номере за ноябрь 1936 г. Они содержат детальную критику, значительную часть которой я принимаю и из которой надеюсь извлечь пользу. Комментарий профессора Тауссига не содержит ничего такого, с чем я был бы не согласен. Я считаю правильным проведенное господином Леонтьевым разграничение между моим подходом и подходом "ортодоксальной" теории к тому, что он называет "постулатом однородности". Однако мне бы следовало учесть наличие чрезмерного количества эмпирических свидетельств, противоречащих этому постулату; а также то, что в любом случае его эмпирическое опровержение - это проблема тех, кто делает весьма специфические допущения, чтобы оправдать данный постулат, а не тех, кто обходится без него. Я бы также предположил, что его идея может быть применена более плодотворно и с большей теоретической точностью к роли количества денег в определении ставки процента¹. Мне кажется, что в первую очередь постулат однородности вписывается в ортодоксальную теоретическую схему именно в этом аспекте.

Мои расхождения с господином Робертсоном возникают главным образом из моего убеждения, что и он, и я расходимся с нашими предшественниками в большей мере, чем позволяет его пietet. Со многими его положениями я согласен, не будучи, однако, уверен, что в ряде случаев я говорил (или каким-либо образом подразумевал) что-либо иное. Я был бы удивлен если он полагает, что те, кто увлекаются скоростью обращения денег, имеют много общего с теорией мультипликатора. Я полностью согласен с его важным заключением о том, что возрастание спроса на деньги в результате повышения деловой активности влечет за собой тенденцию к росту ставки процента; и это, действительно, составляет важный элемент моей теории того, что бумы содержат в себе зачатки своего собственного разру-

* Статья была опубликована в феврале 1937 г. в "*Quarterly Journal of Economics*".

¹ См. мою статью "Теория нормы процента", которая должна быть опубликована в "Essays in honour of Irving Fisher".

© Перевод: В.В. Качалин, 1998

шения. Но, по сути, это часть теории ставки процента, основанной на ликвидности, а не "ортодоксальной" теории. Что касается его утверждения о том, что моя теория должна рассматриваться не как "опровержение основанного на здравом смысле объяснения событий в категориях спроса и предложения на заемные средства, а его альтернативная версия", то прежде чем согласиться, я должен попросить хотя бы одной отсылки на источник, в котором можно было бы найти этот "здравый смысл".

Остается наиболее значительный из четырех комментариев, а именно - комментарий профессора Винера. Что касается моего определения и подхода к вопросу о вынужденной безработице, то я готов согласиться с тем, что эта часть моей книги особенно открыта для критики. Я уже склонен внести соответствующие поправки и надеюсь, что после того, как я это сделаю, профессор Винер почувствует большее удовлетворение, тем более что по этому вопросу, как мне кажется, между нами не существует фундаментальных разногласий. Однако в том, что касается его второго раздела, названного "Склонность к накоплению" (The Propensity to Hoard), я готов оспорить его положения. Некоторые пассажи свидетельствуют о том, что профессор Винер излишне склонен мыслить в более привычных категориях фактического накопленного количества денег и что он обходит стороной упор, который я пытаюсь сделать на ставке процента как на мотиве, побуждающем *не* накапливать. Именно потому, что возможности накопления строго ограничены, предпочтение ликвидности преимущественно реализуется через увеличение ставки процента. Я не могу согласиться с тем, что «в современной теории денег склонность к накоплению в целом рассмотрена, а полученные результаты в сущности идентичны результатам, полученным Кейнсом: склонность к накоплению является фактором, снижающим "скорость" обращения денег». Напротив, я убежден, что теории, которые придерживаются подобного подхода, находятся на ложном пути². Когда профессор Винер указывает на то, что люди инвестируют свои сбережения по наилучшей из возможных ставок процента, и требует статистического подтверждения той важности, которую я придаю предпочтению ликвидности, он игнорирует то обстоятельство, что речь идет о *предельном* потенциальном накопителе, который должен быть удовлетворен ставкой процента для того, чтобы привести желания накопителей в соответствие с узкими границами наличных средств, доступных для накопления. Резкий рост предпочтений ликвидности, происходящий во время кризиса, проявляется не столько в увеличении накоплений — поскольку

² См. ниже.

ку дополнительное (по сравнению с прошлым периодом) количество наличных денег, доступных для накопления, невелико, если вообще существует, - сколько в резком росте ставки процента. Ценные бумаги падают в цене до тех пор, пока те субъекты, которые сейчас стремятся к ликвидности по прежней цене, не придут к убеждению отказаться от этой идеи как от неосуществимой на разумных условиях. Рост ставки процента является *альтернативным* увеличению накоплений средством удовлетворения возросшего предпочтения ликвидности. Моя аргументация также не нарушается общепризнанным фактом того, что различные типы активов в различной степени удовлетворяют стремление к ликвидности. Нежелательно, если ставка процента, соответствующая степени ликвидности данного актива, ведет к его рыночной капитализации, уровень которой ниже затрат на его производство.

Существуют и другие критические замечания, с которыми я готов поспорить. Но хотя мне, может быть, и удастся доказать свою правоту, я не хочу из-за этого оказаться вовлеченным в рассмотрение слишком большого количества деталей и пропустить существенные положения, которые могут лежать в основе той реакции, которую мой подход вызвал в умах моих критиков. Для меня сравнительно простые фундаментальные идеи, заложенные в основу моей теории, более важны, чем конкретные формы, в которые я их воплотил, и у меня нет никакого желания, придать им окончательную форму на нынешней стадии обсуждения. Если простые базовые идеи станут привычными и приемлемыми, то время, опыт и сотрудничество нескольких умов позволят найти наилучший способ их выражения. Поэтому я бы предпочел занять место, которое издатели журнала могут мне выделить, попыткой снова выразить некоторые из этих идей, а не могущей оказаться бесплодной полемикой на уровне деталей. Я полагаю, что мне лучше проделать именно это, хотя некоторым может показаться погружением в полемику (чего я пытаюсь избежать), если я облеку то, что я хочу сказать, в форму дискуссии о некоторых конкретных положениях, по которым, как мне кажется, я наиболее далеко отошел от предшествующих теорий.

II

Общепризнанно, что рикардианский анализ затрагивал в основном то, что мы сейчас называем долгосрочным равновесием. Вклад Маршалла состоял главным образом в прививке к рикардианской теории предельного принципа и принципа замещения, а также в обсуждении того, как проис-

ходит переход от одного положения долгосрочного равновесия к другому. Однако, как и Рикардо, он делал допущение о том, что количества используемых факторов производства были заданными и что проблема состояла в определении способа их использования и их относительных вознаграждений. Эджуорт и профессор Пигу, а также более поздние и современные авторы украсили и усовершенствовали эту теорию, рассмотрев, как влияют на положение вещей различные формальные особенности функций предложения факторов производства, что происходит в условиях монополии и несовершенной конкуренции, насколько долго может длиться совпадение индивидуальной и общественной выгоды, каковы специфические проблемы обмена в открытых системах и тому подобное. Но эти более поздние авторы, как и их предшественники, по-прежнему рассматривали системы, в которых используемое количество факторов было задано, и остальные более или менее относящиеся к данному вопросу обстоятельства были в той или иной степени известны. Это не означало, что они имели дело с системой, из которой исключались изменения, или даже с системой, в которой ожидания всегда сбываются. Но в любой данный момент времени факты и ожидания предполагались заданными в определенной и поддающейся вычислению форме; риски, хотя и признавались, но в значительной мере не учитывались, так как предполагалось, что они могут быть точно вычислены. Расчет вероятности, хотя упоминался мимоходом, считался средством, позволяющим свести неопределенность к количественно вычисляемой форме и сделать ее равнопорядковой определенностью; как в бентамовском исчислении страданий и удовольствий или выгод и недостатков, соотношение которых, как предполагалось в бентамовской философии, влияет на общее этическое поведение людей. Однако на самом деле мы, как правило, располагаем лишь самым туманным представлением только о наиболее прямых последствиях наших поступков. Иногда нас не очень заботят их более отдаленные последствия, несмотря на то, что время и случай могут придать им важное значение. Но иногда они нас заботят сильно, в некоторых случаях даже сильнее, чем незамедлительные последствия. Из всех видов человеческой деятельности, испытывающих на себе воздействие таких долгосрочных последствий, один из наиболее важных носит экономический характер, а именно - накопление богатства. Вся цель накопления богатства состоит в достижении результатов или потенциальных результатов, отстоящих на сравнительно отдаленный, иногда - на *неопределенный* срок. Таким образом, тот факт, что наши знания о будущем являются колеблющимися, туманными и неопределенными, превращает накопление богатства в особенно неопределенный предмет

для изучения при помощи методов классической экономической теории. Эта теория может работать очень хорошо в мире, в котором экономические блага неизбежно потребляются бы вскоре после их производства. Но я полагаю, что эта теория нуждается в значительной поправке при ее применении к миру, в котором важным фактором является накопление богатства в неопределенно отдаленном будущем. И чем большую относительную роль играет подобное накопление богатства, тем более существенной становится поправка.

Разрешите объяснить, что под "неопределенным" знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной. Даже погода является неопределенной лишь в умеренной степени. Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем. Тем не менее необходимость действий и принятия решений вынуждает нас как практических людей сделать все от нас зависящее, чтобы обойти этот неуклюжий факт и вести себя точно так же, как если бы мы основывались на добротном бентамовском исчислении серий ожидаемых выгод и потерь, каждая из которых была бы помножена на соответствующую вероятность в преддверии суммирования.

Как в этих обстоятельствах нам удастся вести себя таким образом, чтобы сохранить наше лицо как рациональных, экономических людей? В этих целях нами были изобретены разнообразные приемы, среди которых наиболее важны следующие три:

1. Мы допускаем, что настоящее служит нам куда более полезным индикатором будущего, чем оно, как показывает беспристрастный анализ прошлого опыта, было до сих пор. Другими словами, мы в значительной мере игнорируем перспективу будущих изменений, об истинном характере которых ничего не знаем;

2. Мы допускаем, что *существующее* мнение, выраженное в ценах и структуре нынешнего выпуска продукции, основано на *верном* суммировании будущих перспектив, так что мы можем руководствоваться им до тех пор, пока на сцене не появится нечто новое, относящееся к делу;

3. Зная, что наше индивидуальное суждение не имеет ценности, мы пытаемся опереться на суждения остального мира, который, возможно, лучше информирован. То есть мы пытаемся соответствовать поведению большинства или среднему поведению. Психология общества, состоящего из индивидов, каждый из которых пытается копировать других, ведет к возникновению того, что мы можем назвать строгим термином "*конвенциональное суждение*".

Итак, практическая теория будущего, основанная на этих трех принципах, имеет определенные выраженные характеристики. В частности, будучи основанной на столь хрупком фундаменте, она подвержена неожиданным и сильным изменениям. Ситуация спокойствия и неподвижности, определенности и безопасности неожиданно рушится. Новые страхи и надежды без предупреждения начинают влиять на человеческое поведение. Разочарование может неожиданно привести к возникновению новой конвенциональной основы для оценок. Все эти симпатичные, вежливые приемы, созданные для хорошо обставленных комнат правлений и прекрасно регулируемого рынка, обречены на крах. Во все времена туманные панические страхи и не менее туманные необоснованные надежды не затихают - они лежат весьма близко к поверхности. Возможно, читатель полагает, что эти общие, философские размышления по вопросу о поведении человечества не имеют прямого отношения к рассматриваемой экономической теории. Но я так не считаю. Хотя мы ведем себя на рынке определенным образом, теория, которую мы создаем для объяснения нашего рыночного поведения, сама не должна испытывать воздействия рыночных идиологов. Я обвиняю классическую экономическую теорию в том, что она сама является одним из таких симпатичных, вежливых приемов, которые направлены на изучение сегодняшних реалий, абстрагируясь от того факта, что мы очень немного знаем о будущем.

Думаю, что экономист-классик готов был бы это признать. Однако он проглядел бы точную природу разрыва, который его абстракция создает между теорией и практикой, и характер заблуждений, к которым это его приводит, что особенно прослеживается в его подходе к проблеме денег и процента. И первым нашим шагом должно стать более ясное определение функций денег.

Деньги, как хорошо известно, служат двум главным целям. В качестве счетных денег они облегчают обмен, хотя при этом им не обязательно появляться на сцене в качестве реально существующего объекта. В этом смысле деньги - это удобство, лишённое значения и реального влияния. Кроме того, деньги - это средство хранения богатства. Так нам говорили,

причем без улыбки на лице. Но в мире классической экономической теории это поистине безумный способ их использования! Ведь признанной характеристикой денег как средства хранения богатства является их бесплодие, в то время как практически любая другая форма хранения богатства приносит определенный процент или прибыль. Почему кто-либо, не содержащийся в богадельне для лунатиков, захочет использовать деньги как средство хранения богатства? Потому что, частично благодаря нашим рассудочным соображениям, а частично - инстинктивным побуждениям, наше желание держать деньги в качестве средства хранения богатства служит показателем степени нашего недоверия нашим собственным расчетам и конвенциональному взгляду на будущее. Хотя это чувство по отношению к деньгам само конвенционально или инстинктивно, оно действует, так сказать, на более глубоком уровне нашей мотивации. Оно проявляется в моменты, когда необоснованные конвенции поверхностного уровня ослабевают. Обладание реальными деньгами снижает уровень нашего беспокойства, и премия, которую мы требуем за то, чтобы расстаться с деньгами, является мерилем степени нашего беспокойства.

Значением этого свойства денег обычно пренебрегают; а в той мере, в какой оно было замечено, сущность данного феномена была описана ошибочно. Ведь внимание привлекло именно *количество* накопленных денег; ему придавалась важность, поскольку полагалось, что оно оказывает прямо пропорциональное воздействие на уровень цен посредством влияния на скорость обращения денег. Однако, *количество* накопленных денег может меняться в результате изменения либо общего количества денег, либо величины текущего денежного дохода (я говорю в широком смысле). Между тем колебания в степени доверия способны привести к совершенно иному эффекту, а именно, изменению не фактически накопленного количества денег, а размера премии, которую нужно предложить для того, чтобы склонить людей не накапливать. Изменения в склонности к накоплению или, как я это назвал, в состоянии предпочтения ликвидности оказывают воздействие в первую очередь не на цены, а на ставку процента; любое воздействие на цены является лишь отзвуком изменения ставки процента.

Такова моя теория ставки процента, представленная в очень общем виде. Очевидно, что ставка процента измеряет - как об этом и говорится в учебниках арифметики - ту премию, которую нужно предложить, чтобы склонить людей к тому, чтобы держать свое богатство в иной форме, чем накопленные деньги. Количество денег и их объем, потребный в активном обращении для обслуживания текущих сделок (он зависит главным образом от уровня денежного дохода), определяет, сколько денег доступно для накопления.

Теперь перейдем к следующей стадии аргументации. Владелец богатства, которого склонили не держать свое богатство в форме накопленных денег, все же имеет выбор из двух альтернатив. Он может ссудить свои деньги по текущей ставке процента или приобрести некий капитальный актив. Очевидно, что в равновесии эти две альтернативы должны давать равные выгоды предельному инвестору. Это достигается в результате сдвигов, выраженных в деньгах, цен капитальных активов относительно цен денежных займов. С учетом перспектив будущих доходов от капитальных активов, а также факторов сомнения и неопределенности, заинтересованных и незаинтересованных советов, моды, условностей - всего, что влияет на инвестора, цены капитальных активов будут двигаться до тех пор, пока для предельного инвестора, который колеблется между двумя типами инвестиций, выгоды не станут очевидно равными.

Таким образом, мы видим первое последствие ставки процента, установившейся на основе данных количества денег и склонности к накоплению, а именно - изменение цен капитальных активов. Это, конечно, не означает, что ставка процента является единственным фактором, вызывающим колебания. Ожидаемый будущий доход от капитальных активов сам подвержен резким колебаниям именно по приведенным выше причинам, а конкретно - в силу ненадежности той базы знаний, на которой они основаны.

Переходим к третьей стадии. Как правило, капитальные активы могут быть произведены. Масштаб их производства, разумеется, зависит от соотношения между издержками производства и ценами, по которым их собираются продать на рынке. Таким образом, если уровень ставки процента в сочетании с мнением относительно будущей доходности капитальных активов ведет к повышению цен на последние, то объем текущего инвестирования (под которым подразумевается стоимость выпуска вновь произведенных капитальных активов) будет увеличен. Если же эти воздействия ведут к снижению цен на капитальные активы, то объем текущих инвестиций сократится.

Не удивительно, что определенный подобным образом объем инвестиций должен время от времени существенно колебаться. Ведь он зависит от двух наборов суждений относительно будущего - склонностей к накоплению и мнений относительно будущей доходности капитальных активов, - ни один из которых не основан на адекватной или надежной базе. Нет также каких-либо причин полагать, что колебания одного из этих факторов будут компенсировать колебания другого. Когда устанавливается более пессимистическая точка зрения относительно будущей доходности, нет никаких оснований полагать, что склонность к накоплению снизится. Напротив,

условия, которые отягчают действие одного фактора, как правило, отягчают и действие другого. Те же обстоятельства, которые ведут к возникновению пессимистических точек зрения на будущую доходность, ведут и к росту склонности к накоплению. Единственный момент, стабилизирующий систему, возникает на значительно более поздней стадии, и действие его достаточно неопределенно. Если спад инвестиций ведет к снижению совокупного выпуска продукции, то это может привести (в силу ряда причин) к сокращению объема денег, требующихся для активного обращения, а следовательно, к высвобождению дополнительного количества денег для пассивного использования. Это, в свою очередь, приведет к удовлетворению склонности к накоплению при более низкой ставке процента, что повышает цены на капитальные активы; это увеличит инвестиции, что в какой-то мере восстановит уровень совокупного производства.

На этом завершается первая часть нашей аргументации, объясняющая колебания объема инвестиций в зависимости от причин, совершенно отличных: (а) от факторов, обуславливающих склонность индивида к *сбережению* при данном доходе и (б) от физических условий технических производственных мощностей, которые до настоящего момента обычно считались основным фактором, определяющим предельную эффективность капитала.

Если бы, с другой стороны, наши знания о будущем поддавались точной оценке и не подвергались бы неожиданным изменениям, то было бы оправданным предположение о стабильности и крайне низкой эластичности кривой предпочтения ликвидности. В этом случае небольшое уменьшение денежного дохода привело бы к значительному падению ставки процента, которое, возможно, было бы достаточным для того, чтобы поднять выпуск и занятость до уровня полной³. В таких условиях было бы разумно предположить, что все имеющиеся ресурсы будут использованы, и требуемые ортодоксальной теорией условия будут удовлетворены.

III

Мое следующее расхождение с традиционной теорией касается, очевидно, присущего ей убеждения в том, что в разработке теории совокупного спроса и предложения нет необходимости. Окажут ли обусловленные только

³ Когда профессор Винер обвиняет меня в придании предпочтению ликвидности "преувеличенного значения", он, видимо, имеет в виду, что я преувеличиваю его нестабильность и эластичность. Но если бы он был прав, то небольшое уменьшение денежного дохода привело бы, как отмечалось выше, к значительному падению ставки процента. Я утверждаю, что опыт свидетельствует об обратном.

что описанными причинами колебания объема инвестиций какое-либо влияние на совокупный спрос, а следовательно, на совокупный объем производства и занятости? Какой ответ на этот вопрос дает традиционная теория? Я полагаю, что она не дает вообще никакого ответа и даже не ставит такой вопрос. Проблема эффективного спроса, т. е. спроса на совокупный объем продукции, полностью игнорировалась на протяжении более чем ста лет.

Мой собственный ответ на этот вопрос включает свежие соображения. Я утверждаю, что эффективный спрос состоит из двух компонентов - инвестиционных расходов, определяемых только что описанным образом, и расходов на потребление. Чем же определяется величина потребительских расходов? Она зависит главным образом от уровня дохода. Склонность людей тратить (как я ее называю) испытывает воздействие многих факторов, таких, как распределение дохода, их нормальное отношение к будущему и — возможно, в меньшей степени — ставка процента. Но, похоже, преобладающий психологический закон состоит в том, что по мере роста совокупного дохода совокупное потребление будет также расти, но в несколько меньшей степени. Это достаточно очевидное заключение. Оно означает, что прирост дохода в той или иной пропорции делится между расходами и сбережениями, и крайне мало вероятно, что увеличение нашего дохода заставит нас тратить или сберегать меньше, чем раньше. Этот психологический закон был крайне важен для развития моей собственной мысли, и, по моему мнению, он играет абсолютно фундаментальную роль в теории эффективного спроса в том виде, как она изложена в моей книге. Но пока что лишь немногие критики и комментаторы обратили на это особое внимание.

Из этого весьма очевидного принципа следует важный, но пока непривычный вывод. Доходы создаются предпринимателями, которые частично производят средства для инвестирования, а частично — для потребления. Объем потребления зависит от величины полученного подобным образом дохода. Значит, объем потребительских благ, который предпринимателям будет выгодно произвести, зависит от объема инвестиционных благ, который они производят. Из того, что общество привыкло, например, тратить девять десятых своего дохода на потребительские блага, следует, что, если бы предприниматели произвели потребительских благ на сумму, более чем в девять раз превышающую стоимость производимых ими инвестиционных благ, то какая-то часть выпуска не могла бы быть продана по цене, которая покрыла бы издержки производства. Ведь тогда стоимость потребительских благ на рынке превысила бы девять десятых совокупного

дохода общества, а, следовательно, их объем превысил бы спрос на потребительские товары, который, согласно гипотезе, составляет только девять десятых дохода. Предприниматели будут нести убытки до тех пор, пока они не снизят выпуск потребительских благ до объема, не превышающего объем выпуска инвестиционных благ более, чем в девять раз.

Конечно, формула не столь проста, как в приведенном примере. Доля доходов, которые общество предпочтет потратить, не будет постоянной, а в самом общем случае свою роль сыграют и другие факторы. Но неизменно будет присутствовать более или менее похожая формула, связывающая объем выпуска потребительских благ, которые будет выгодно производить с объемом выпуска инвестиционных благ. Я уделил этому феномену внимание в своей книге, назвав его *мультипликатором*. Тот факт, что рост потребления создает стимулы для подобного инвестирования в будущем просто подкрепляет данный довод. То обстоятельство, что выгодный для предпринимателя уровень выпуска потребительских благ должен быть соотнесен при помощи подобной формулы с объемом выпуска инвестиционных благ, зависит от простых и очевидных допущений. Данный вывод представляется мне бесспорным. И все же вытекающие из него следствия одновременно непривычны и имеют самое большое значение.

Сущность теории может быть сведена к тому, что при данной психологии общества уровень выпуска продукции и занятости в целом зависит от объема инвестиций. Я формулирую это подобным образом не потому, что это единственный фактор, от которого зависит совокупный выпуск, но потому, что людям свойственно при рассмотрении сложных систем рассматривать в качестве *causa causans* (причины причин. — *Прим. пер.*) тот фактор, который в наибольшей мере подвержен неожиданным и значительным колебаниям. При более широком взгляде, совокупный выпуск зависит от склонности к накоплению, от политики регулирующих денежное обращение государственных органов в той мере, в какой эта политика влияет на количество денег, от степени уверенности в будущих доходах, приносимых капитальными активами, от склонности тратить и от социальных факторов, влияющих на уровень выраженной в деньгах заработной платы. Но среди этих нескольких факторов именно факторы, определяющие уровень инвестиций, наименее надежны, поскольку именно они претерпевают на себе влияние наших взглядов на будущее, о котором мы знаем столь мало.

Таким образом, я предлагаю теорию, объясняющую, почему выпуск и занятость столь подвержены колебаниям. Она не предлагает готового лекарства, позволяющего избежать этих колебаний и поддерживать выпуск на стабильно оптимальном уровне. Но прежде всего она является теорией

занятости, поскольку она объясняет, *почему* при любых данных обстоятельствах занятость такова, какова она есть. Естественно, меня интересует не только диагноз, но и лечение; и последнему посвящены многие страницы моей книги. Но я рассматриваю свои предложения по лечению, которые, должен признаться, не разработаны полностью, в другой плоскости, нежели диагноз. Они не задуманы как окончательные; они связаны со всякого рода особыми допущениями и обязательно - с конкретными условиями. Но основные причины отхода от традиционной теории имеют куда более глубокие корни, носят куда более общий и определенный характер. Итак, основные причины моего отхода сводятся к следующим:

1. Ортодоксальная теория предполагает, что мы владеем такими знаниями о будущем, которые существенно отличаются от тех, которыми мы владеем на самом деле. Это ложное заключение в духе бентамовских расчетов. Гипотеза о будущем, которое можно рассчитать, ведет к ошибочной интерпретации принципов поведения, к которому нас вынуждает потребность в действии, и к недооценке факторов сомнения, случайности, надежды и страха. Результатом стала ошибочная теория ставки процента. Необходимость уравнивания преимуществ при выборе между предоставлением займов и обладанием активами действительно требует, чтобы ставка процента была *равна* предельной эффективности капитала. Но это не говорит нам о том, на каком *уровне* установится это равенство. Ортодоксальная теория рассматривает предельную эффективность капитала в качестве определяющего фактора. Но предельная эффективность капитала зависит от цены на капитальные активы. А поскольку эта цена определяет долю дохода, идущую на новые инвестиции, то в равновесном состоянии ей соответствует лишь один данный уровень денежного дохода. Таким образом, предельная эффективность капитала остается неопределенной до тех пор, пока не будет задан уровень денежного дохода. В системе, в которой уровень денежного дохода подвержен колебаниям, ортодоксальной теории недостает лишь одного уравнения, чтобы дать решение. Несомненно, причина, по которой ортодоксальная теория не смогла обнаружить это несоответствие, состоит в том, что она всегда молчаливо подразумевала, что доход *задан*, причем на уровне, соответствующем полному использованию всех имеющихся ресурсов. Другими словами, она молча допускает, что денежная политика обеспечивает поддержание ставки процента на уровне, соответствующем полной занятости. Поэтому она не способна объяснить общий случай, при котором уровень занятости подвержен колебаниям. Таким образом, вместо утверждения о том, что предельная эффективность капитала определяет

ставку процента, вернее сказать (хотя это не исчерпывает всех аспектов данного вопроса), что, наоборот, ставка процента определяет предельную эффективность капитала.

2. Ортодоксальная теория обнаружила бы свой описанный выше недостаток, если бы она не игнорировала потребность в теории совокупного предложения и спроса. Я сомневаюсь, что многие современные экономисты на самом деле принимают закон Сэя о том, что спрос порождает соответствующее ему предложение. Но они не отдают себе отчета в том, что молчаливо это подразумевают. Именно поэтому психологический закон, лежащий в основе мультипликатора, не был замечен. Не было замечено, что количество потребительских благ, которое предпринимателям выгодно производить, является функцией количества инвестиционных благ, которое им выгодно производить. Я полагаю, что причину этой ненаблюдательности следует искать в молчаливом предположении о том, что каждый индивид полностью расходует свой доход либо на потребление, либо на прямую или опосредованную покупку новых капитальных благ. Но если старые экономисты действительно в это верили, то я сомневаюсь, что это можно сказать о многих современных экономистах. Они отбросили эти старые идеи, не отдавая себе отчета в последствиях.

Перевод В.В. Качалина