

11

МАЛЬКОЛЬМ СОЙЕР

ПОСТКЕЙНСИАНСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА

11.1. Введение

Несмотря на то что многие ключевые идеи, используемые представителями посткейнсианской макроэкономики, можно обнаружить в научной литературе, относящейся по меньшей мере еще к 1930-м гг. (в частности, в работах Калецкого и Кейнса), только в последние пятнадцать-двадцать лет возникла отдельная школа мысли с таким названием.^{1, 2} В рамках посткейнсианской экономической теории не делается жесткого разграничения между микроэкономикой и макроэкономикой, которое принято в неоклассическом кейнсианском синтезе, так что, хотя в данной главе мы сосредоточиваем свое внимание прежде всего на макроэкономике, мы должны также рассмотреть несколько аспектов, которые в общем относятся к микроэкономике (например, ценообразование). Кроме того, акцентирование внимания на макроэкономике указывает, что мы неявно исходим из узкого определения посткейнсианской теории.³ Содержание этой главы ограничено также по меньшей мере еще в одном отношении: мы не обсуждаем проблемы развития и роста. Это серьезное упущение, поскольку многие посткейнсианцы подчеркивают динамический харак-

¹ Термин «посткейнсианство» часто использовался в 1950–1960-х гг. для обозначения экономического анализа, в основе которого лежало стремление развить и дополнить интерпретации Кейнса (Keynes, 1936) в духе модели IS-LM. Посткейнсианский подход, обсуждаемый в данной главе, имеет мало общего с этой интерпретацией.

² В течение 1950–1960-х гг. такие авторы, как Калдор, Робинсон, Сраффа и другие выдвинули много важных идей, которые оказали серьезное влияние на формирование посткейнсианской экономической теории. Однако термин «посткейнсианство» в отношении определенной группы подходов (из которых в данном случае обсуждается макроэкономика краткосрочного периода) стал использоваться только в начале 1970-х гг.

³ Хамуда и Харкорт (Hamouda, Harcourt, 1988) включают в посткейнсианство также сраффианскую, марксистскую и другие теории.

тер капиталистической экономики и указывают на необходимость анализа, который был бы свободен от недостатков статического равновесного подхода. Однако для того, чтобы должным образом рассмотреть проблему роста, нам бы потребовалось гораздо больше места, чем это возможно в данном случае.⁴

Концепции Калецкого и Кейнса, представляющие основу для многих разделов современной посткейнсианской макроэкономической теории, содержат два важных общих элемента.⁵ Во-первых, это рассмотрение совокупного спроса как ключевой переменной, определяющей уровень экономической активности в денежной экономике, что предполагает отказ от закона Сэя. Далее оба автора разграничивают инвестиционные и потребительские расходы и рассматривают первые из них как активный и изменчивый компонент спроса. Второе, что их объединяет, — это идея, согласно которой общий уровень цен, определяемый решениями производителей, максимизирующих прибыль (при данном уровне совокупного спроса и ставке денежной заработной платы), выступает как фактор, определяющий реальную ставку заработной платы. Изменение денежной заработной платы при данном уровне реального совокупного спроса привело бы в случае закрытой экономики к пропорциональному изменению в общем уровне цен (в случае открытой экономики изменение общего уровня цен отражало бы изменившееся соотношение затрат отечественного труда и импортируемых производственных благ). Короче говоря, это означает, что реальная заработная плата устанавливается на рынке конечных благ и услуг, а не на рынке труда.

Интерес к работам Калецкого и Кейнса в последнее десятилетие привел к обнаружению ряда различий между ними, что обусловило расхождения во взглядах авторов, работающих в рамках посткейнсианской традиции (данная проблема детально обсуждается в работе Сойера (Sawyer, 1985a : ch. 9)). Мы имеем в виду следующее:

1. Предположение о преобладании в одном случае атомистических конкурентных рынков (Кейнс), а в другом случае олигополистических рынков (Калецкий).

2. Связанное с этим различие между предпосылкой об увеличивающихся предельных издержках (Кейнс) и предположении о (приблизительно) постоянных предельных издержках (Калецкий).

3. Природа денег в развитой капиталистической экономике. В «Общей теории» Кейнс (Keynes, 1936), по сути, предполагает, что

⁴ В рамках посткейнсианства наиболее важные работы в этой области были созданы такими учеными, как Робинсон (Robinson, 1956), Калдор (Kaldor, 1957, 1961) и Пазинетти (Pasinetti, 1962, 1981).

⁵ Для того чтобы обнаружить в концепции Калецкого черты, общие с теорией Кейнса, см. его обзор работы Кейнса (Keynes, 1936), который был переведен Тарджетти и Кинда-Хасс (Targetti, Kinda-Hass, 1982).

деньги создаются и контролируются центральным банком, хотя в «Трактате о деньгах» (Keynes, 1930) он исходил из того, что деньги создаются частными банками (для более детального рассмотрения этого вопроса см. работу Мура (Moore, 1984). Калецкий уделяет деньгам гораздо меньше внимания, чем Кейнс, но выдвигает рабочую гипотезу, согласно которой деньги создаются частной банковской системой (подробнее об этом см. в работе Сойера (Sawyer, 1985a : ch. 5)).

4. Использование равновесного анализа. За некоторыми незначительными исключениями, анализ Калецкого предполагал циклические колебания, и в нем отсутствуют элементы равновесного подхода, используемого Кейнсом.

5. Ожидания и предсказуемость будущего. Эти аспекты посткейнсианской экономической теории подробнее обсуждаются ниже, но здесь мы заметим, что в то время как оба рассматривают ожидания как переменную, которая в значительной степени определяется прошлым опытом и текущим положением дел, Кейнс также подчеркивает непознаваемость как неотъемлемую характеристику будущего.

В данной главе обсуждаются такие темы, как деньги, цены, инвестиции, сектор труда и экономические циклы. Обсуждение данных тем выявит некоторые предпосылки, сделанные кейнсианцами относительно институционального устройства капиталистической экономики.

11.2. Деньги и финансы

Одной из важнейших предпосылок посткейнсианской макроэкономической теории является идея о том, что денежная и неденежная экономики функционируют принципиально различным образом.⁶ Поскольку вальрасианский анализ общего равновесия не допускает введения в рассмотрение денег, играющих важную роль, то любая попытка основать макроэкономический анализ денежной экономики на базе вальрасианской теории бесперспективна. В системе общего равновесия нет причин держать деньги в качестве средства сохранения богатства, «поскольку 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 же тогда кто-либо, не являющийся пациентом психиатрической лечебницы, захочет использовать деньги как средство хранения богатства?» (Keynes, 1937/

⁶ Под денежной экономикой принято понимать хозяйство, в котором серьезную роль играют не только деньги (как средство обращения), но также и финансовые активы (включая деньги), которые выступают как средство сохранения ценности.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 286). Согласно теории Кейнса, индивиды имеют «предпочтение ликвидности» как средство обезопасить себя на случай непредвиденных событий, так что «наше желание держать деньги как средство сохранения ценности является барометром, определяющим степень нашего недоверия к нашим собственным расчетам и общему мнению относительно будущего». Однако очевидно, что в статическом (предсказуемом) мире, подобном вальрасовской системе общего равновесия, ликвидность не приносила бы никакой выгоды.

Существование финансовых активов обуславливает различие между сбережениями *ex-ante* и инвестициями, поскольку при отсутствии финансовых активов любое желание отложить расходы (т. е. осуществить сбережение) означало бы приобретение благ, выступающих как средство сохранения ценности (обеспечивающих будущую покупательную способность). Для удобства изложения мы ограничиваемся рассмотрением случая закрытой экономики (поскольку ни один из существенных элементов данного раздела теории не изменится, если мы рассмотрим случай открытой экономики).

Первый вопрос относится к механизму, посредством которого устраняется разница между сбережениями *ex-ante* и инвестициями. До Кейнса этот механизм заключался в том, что ценой, уравнивающей сбережения и инвестиции, являлась ставка процента. По мнению Патинкина (1982), оригинальный вклад Кейнса состоит в теории эффективного спроса, которая, «будучи представлена в формальном виде, не только позволяет найти математическое решение равновесного уравнения $F(Y) = Y$, но и демонстрирует стабильность этого равновесия, как обусловленную динамическим уравнением адаптации $dY/dt = \phi[F(Y) - Y]$, где $\phi > 0$ ». В данном уравнении Y представляет собой выпуск, а $F(Y)$ — функцию совокупного спроса. Таким образом, любое различие между сбережениями *ex-ante* и инвестициями (или, что то же самое, между планируемым объемом выпуска и расходами) приводит к изменениям в уровне выпуска и дохода.

Второй вопрос относится к взаимосвязи между сбережениями и инвестициями. Простая кейнсианская модель представляет сбережения как переменную, приспособляющуюся (через изменения дохода) к объему инвестиций путем вынужденных сбережений в течение краткосрочного периода. По мнению Чик (Chick, 1986), связь между сбережениями и инвестициями зависит от того, на какой стадии развития находится банковская система. По ее мнению, существует пять стадий, через которые проходят банковские системы в своем развитии. На первой стадии банковская система, находящаяся в зачаточном состоянии, функционирует только как посредник между сберегателем и инвестором, а это означает, что сбережения должны предшествовать инвестициям. Далее предполагается, что банковская система эволюционирует, проходя вторую,

третью и четвертую стадии до тех пор, пока не достигнет пятой, которая и представляет на сегодняшний день особенный интерес. Начиная со второй стадии «инвестиции могут предшествовать сбережениям, а соответствующее увеличение сбережений происходит в виде образования новых банковских депозитов, возникающих благодаря предоставлению новых ссуд. Последующее развитие банковского дела не видоизменяет данный процесс, а делает его более интенсивным». К пятой стадии сложная банковская система осваивает стратегию «управления пассивами», которая, по крайней мере время от времени, предполагает скорее активный поиск возможностей применения кредитных ресурсов, чем простое удовлетворение всех разумных заявок на получение ссуды. Когда банки решат выдавать намного больше ссуд, чем раньше, будет происходить быстрое расширение кредита и денежной массы. Однако активная природа инвестиций проявляется на пятой стадии, на которой последовательность выглядит следующим образом: инвестиционные планы вызывают потребность в ссудах, за этим следует выдача кредитов и создание денег, и наконец осуществляются реальные инвестиционные расходы и сопровождающий их рост сбережений.

Вышеописанное приводит нас к необходимости рассмотреть природу денег. Начало дискуссий по поводу того, следует ли рассматривать деньги как эндогенную или экзогенную (по отношению к деятельности частного сектора) переменную, относится по меньшей мере к середине прошлого столетия, когда происходил спор между представителями банковской и денежной школ. В отчете Рэдклиффа (1959) обсуждались трудности, связанные с определением денежной массы и контролем над ней. Использованная в отчете линия аргументации в общем и сегодня принимается посткейнсианцами (подробнее об этом в работе: Wulwick, 1987). Калдор (Kaldor, 1970) критиковал возникший в то время монетаристский подход отчасти на том основании, что денежная масса не подчиняется контролю со стороны правительства или центрального банка, а скорее приспосабливается к «потребностям торговли». Калдор и Тревитик писали:

В отличие от товарных денег кредитные деньги возникают в результате выдачи банками ссуд (фирмам, индивидам или государственным учреждениям), а уничтожаются в результате погашения задолженности перед банками (что происходит автоматически в системе, где избыток доходов над расходами прямо идет на погашение просроченной задолженности). Отсюда вытекает, что в экономике с преобладанием кредитных денег в отличие от хозяйства с товарными деньгами денежная масса никогда не может превышать количество денег, которое хотели бы держать индивиды; возможность существования избыточной денежной массы исключается уже тем, что если бы последняя имела место, она бы оказалась *причиной* (а не следствием) увеличения расходов.

(Kaldor, Trevithick, 1981)

Мур резюмирует посткейнсианский взгляд на роль денег в развитой экономике следующим образом:

Кредитные деньги являются одновременно и финансовым активом, и пассивом коммерческих банков. Поскольку банковские пассивы — это фактически активы, стоящие за ними, то вкладчики банков в конечном счете являются кредиторами заемщиков. Всякий раз, когда экономические агенты принимают решение взять ссуду в своих банках, создаются депозиты и, следовательно, банковские деньги. Всякий раз, когда экономические агенты решают погасить задолженность перед банком, это приводит к уничтожению депозитов... Условия, на которых выпускаются кредитные деньги, т. е. процентные ставки, устанавливаемые по банковским ссудам и банковским депозитам, играют ключевую роль в определении темпов роста денежной массы и, таким образом, совокупного дохода.

(Moore, 1989)

Мур признает наличие «достаточно стабильной взаимосвязи между изменениями в денежной базе и изменениями широких денежных агрегатов, а также между изменениями широких денежных агрегатов и изменениями в совокупных денежных доходах», но утверждает, что причинная связь идет скорее от совокупных денежных доходов, чем от денежной базы. Эмпирическое подтверждение (например, Moore, 1983, 1988, 1989) основывается как на регрессионном анализе, так и на тестах на причинную связь Грейнджера—Симса. Мур заключает:

Факты убедительнейшим образом подтверждают, что направление причинной связи идет от кредитов коммерческих банков к денежной массе и к денежной базе. Это, в свою очередь, со всей очевидностью предполагает что много раз отмеченная и документально подтвержденная эмпирическая связь между деньгами и доходом отражает «обратную причинную связь», идущую от дохода к деньгам.

(Moore, 1989)

Теоретическое доказательство этого тезиса относительно простое. Планируемому увеличению расходов (независимо от того, связано ли оно с планируемым увеличением реальных расходов или с ростом цен) в денежной экономике должно предшествовать увеличение количества денег, если предполагается, что расходы будут иметь место. Зачастую внимание уделяется инвестиционным расходам, однако эта общая аргументация используется и в случае, когда речь идет о других видах расходов. В частности, расширение выпуска (скажем, в ответ на ожидаемое увеличение спроса) требует предварительного увеличения затрат. Рост расходов со стороны фирм, связанный с увеличением материальных и трудовых затрат, необходимо профинансировать, что может вызвать необходимость обращаться за дополнительными ссудами и тем самым увеличением денежной массы.

В данном случае выявляются четыре аспекта значения кредитных денег в макроэкономическом анализе. Во-первых, могут возник-

нуть ситуации, когда увеличение денежной массы проистекает из изменений поведения банков, более обычной является ситуация, когда денежная масса изменяется в ответ на изменения спроса. Создание денег происходит как реакция на спрос на ссуды и независимо от того, остаются эти деньги в обращении или уничтожаются (через погашение ссуд), обусловлено желанием держать деньги.

Во-вторых, увеличение денежной массы рассматривается как реакция на инфляцию, а не как ее причина. Например, когда издержки растут, производителям приходится финансировать более высокую стоимость незавершенного производства, что может быть осуществлено через получение ссуды в банке или сокращение кассовой наличности. В первом случае произойдет расширение денежной массы, которое будет представлять собой скорее следствие, чем причину роста издержек.

В-третьих, вслед за Калецким (Kalecki, 1944) подвергается сомнению предложенный Пигу эффект реальных кассовых остатков в такой экономике, где преобладают кредитные деньги (в отличие от той, где деньги полностью обмениваются на золото). Важной чертой кредитных денег является то, что они не представляют собой чистой ценности для частного сектора, поскольку являются одновременно активом для держателей и пассивом для эмитентов (обычно для банков). В таком случае снижение общего уровня цен не влияет на реальную ценность массы кредитных денег, хотя и приводит к перераспределению реального богатства от банковского сектора к другим секторам.

В-четвертых, создание кредитных денег частными банками в ответ на предъявляемый спрос на ссуды со стороны частного сектора предполагает, что контроль правительства или центрального банка за денежной массой будет связан со значительными трудностями. У банков, стремящихся максимизировать прибыль, будут стимулы к тому, чтобы нарушить контроль за денежной массой.

Создание и уничтожение кредитных денег связано с циклическими колебаниями, присущими современной экономике. Изменения денежной массы по меньшей мере должны способствовать колебаниям экономической активности. Однако функционирование финансовой системы может быть и более тесно связано с экономическим циклом. Реакция банковской системы на предъявляемый спрос на кредиты (независимо от того, выдаются ли они и по какой процентной ставке) вносит серьезные коррективы в ход экономического цикла.

Мински (Minsky, 1975, 1978, 1982) в свое время предложил «гипотезу финансовой нестабильности», которая «была разработана для объяснения нестабильности, являющейся результатом нормального функционирования капиталистической экономики» (Minsky, 1978). Ограниченные размеры статьи не позволяют нам вдаваться в подробности, так что мы осветим только некоторые аспекты данной гипотезы.

Экономическая активность генерирует денежные потоки частных фирм. Часть этих потоков позволяет взять кредит. Величина ожидаемых денежных потоков от деловых операций определяет спрос и предложение на рынке «долгов», используемых для финансирования приобретения капитальных активов и для производства новых капитальных активов (инвестиционных благ). Деньги возникают главным образом в результате финансирования банками бизнеса и приобретения ими других активов, а уничтожаются, когда происходит погашение долгов банкам или когда банки продают активы.

(Minsky, 1978)

Когда экономика относительно спокойна, ожидания в сфере бизнеса в целом сбываются, а величина денежных потоков позволяет погашать задолженности. Однако бывают времена, когда прибыли сокращаются, делая некоторые фирмы неспособными погасить долги. Само по себе это уже может послужить толчком к началу серьезного финансового кризиса, развитие которого будет зависеть от того, как на данную ситуацию прореагирует центральный банк. Неспособность фирм к выплате задолженности ставит банки в опасное положение, поскольку они сами являются должниками по отношению к другим финансовым институтам.

11.3. Ценообразование

В рамках посткейнсианского макроэкономического анализа существует несколько подходов к ценообразованию.⁷ Прежде чем обсуждать различия между ними, отметим три элемента, относительно которых не существует разногласий. Во-первых, во всех посткейнсианских теориях ценообразования предполагается, что цена слабо реагирует на изменения спроса и даже может реагировать на них «неправильным» образом, т. е. двигаться в противоположном направлении по отношению к спросу. Во-вторых, цены устанавливаются производителями, а не каким-то анонимным аукционистом или рынком. Таким образом, цены устанавливаются в интересах производителей, а это обычно предполагает, что, установив определенный уровень цен, предприниматель планирует объем выпуска исходя из ожидаемого спроса при данном уровне цен. Таким образом, действия фирм уравнивают планируемый объем предложения с ожидаемым объемом спроса при ценах, которые определяют сами фирмы. В-третьих, наряду с тем, что цены определяют процесс ал-

⁷ Для целей макроэкономического анализа подход к ценообразованию может быть относительно простым. В общем требуется установить зависимость между ценой и такими переменными, как издержки, спрос и т. д. Для других целей может потребоваться более глубокий взгляд на процесс ценообразования.

локации ресурсов, они также выполняют и другие функции (которые Джерард (Gerrard, 1989) обозначает как «проводящую» (conductive), позиционную, стратегическую и финансовую). Например, согласно подходу Айхнера и других авторов, цены устанавливаются таким образом, чтобы ожидаемые прибыли были достаточны для финансирования инвестиционных планов; в этом смысле можно было бы сказать, что цены выполняют финансовую функцию. И действительно, принято считать, что существует довольно тесная связь между ценой, прибылью и инвестициями.

Теорию ценообразования Кейнса (Keynes, 1936) зачастую неправильно истолковывали и связывали с довольно-таки примитивной концепцией жесткости цен.⁸ Однако, как замечает Чик (Chick, 1983), «предпосылка о фиксированных ценах в кейнсианском анализе представляется в высшей степени странной, если учесть количество страниц «Общей теории», посвященных последствиям роста цен...» В самом деле, точнее было бы трактовать теорию Кейнса (в отличие от школы временного равновесия) как концепцию быстрой корректировки цен, прежде всего как реакции на изменения ставок заработной платы.⁹ Равенство между ставкой реальной заработной платы и предельным продуктом труда поддерживается через корректировку цен, так что изменения ставки номинальной заработной платы или уровня экономической активности (и тем самым предельного продукта труда) приводят к изменениям цен.

Подход Калецкого, часто описываемый как концепция степени монопольной власти, также многими неправильно истолковывался и зачастую рассматривался как тавтология (обвинение в тавтоло-

⁸ На мой взгляд, единственным автором, кого можно было бы отнести к посткейнсианцам и кто близко подошел к такого рода воззрению, был Минз (Means, 1936). Однако существует хорошо разработанная система взглядов, начало которой было положено работами Клауэра (Clower, 1965) и Лейонхувуда (Leijonhufvud, 1968) (см. также работу Малинво (Malinvaud, 1977)), в рамках которых анализируется влияние немгновенных корректировок цен и заработной платы в контексте атомистической конкуренции. Дело в том, что такой подход имеет мало общего с концепцией Кейнса или посткейнсианцев.

⁹ «Вместо этого подход Кейнса к функции спроса на труд подразумевает, что рынок товаров текущего выпуска расчищается. *Общая теория*, по-видимому, полностью согласуется с таким взглядом. Кейнс постоянно исходит из того, что цены в противоположность ставкам заработной платы реагируют мгновенно, так что величина спроса соответствует величине предложения, притом что последнее в краткосрочном периоде постоянно. Таким образом, могло бы показаться, что у Лейонхувуда нет каких-либо оснований для вывода, согласно которому Кейнс пересмотрел маршаллианскую идею о том, что «относительные цены адаптируются быстрее, чем количества» (Grossman, 1972). См. также Brothwell, 1975; Chick, 1983.

гичности и другие направления критики этой концепции рассматриваются в публикации: Sawyer, 1985a : 28–36). Во-первых, следует заметить, что подход, основанный на анализе степени монопольной власти, используется только в отношении части экономики, хотя и весьма важной. Калецкий ввел разграничение между ценами, определяемыми издержками, и ценами, определяемыми спросом. Первый тип связан с отраслями обрабатывающей промышленности и другими отраслями, в которых предложение эластично из-за существующих резервов производственных мощностей. Второй тип наблюдается в отраслях, связанных с производством сырья и продуктов питания. Дихотомия между ценами, определяемыми издержками, и ценами, определяемыми спросом, иногда представляется как нечто напоминающее дихотомию между фиксированными и гибкими ценами. Здесь действительно существует связь в том смысле, что в обоих случаях предполагается, что первый тип цен не реагирует на изменения спроса. Однако цены, определяемые издержками, определяются в рамках модели, т. е. относятся к числу эндогенных переменных, в то время как фиксированные цены определяются экзогенно.

Подход Калецкого с течением времени развивался (подробнее об этом см. Kriesler, 1987; Basile, Salvadori, 1984–1985; Lee, 1986; Kriesler, 1989), однако сохранил свои главные особенности, которые можно коротко представить следующим образом. В контексте истории отрасли (например, имевшего место в прошлом сговора или соперничества) и ее структуры (определяемой такими показателями, как уровень концентрации и входные барьеры) фирмы стремятся максимизировать прибыль. Зная историю и структуру отрасли, можно сделать выводы относительно степени монопольной власти, характеризующей данную отрасль. Чем больше эта степень, тем больше будет наценка на (предельные) издержки (формальная модель, в рамках которой делаются подобного рода предсказания, содержится в работе: Cowling, 1982. Первоначальная версия модели содержится в работе: Cowling, Waterson, 1976). Максимизация прибыли в строгом смысле не достигается, поскольку, «учитывая многие виды неопределенности, с которыми приходится сталкиваться предпринимателю в процессе производственной деятельности или установления цен, не следует полагать, что фирма будет пытаться точно вычислить точку максимума прибыли» (Kalecki, 1971). Поскольку точное измерение предельных издержек сопряжено со значительными издержками для фирм, они ограничиваются нахождением их приблизительного значения, используя для этого средние прямые издержки (на самом деле приблизительное равенство между предельными и средними прямыми издержками находит эмпирическое подтверждение). Будучи представленным в такой форме, подход Калецкого имеет логические связи с парадиг-

мой «структура отрасли—поведение—результат» в теории отраслевой организации.¹⁰

Особый научный вклад Калецкого состоит, в частности, в том, что он описал взаимосвязь между ценовыми решениями и распределением доходов. На уровне фирмы цена p рассматривается как сумма прямых издержек ADC и m — процентной накладки на них, т. е.

$$p = (1 + m)ADC. \quad (11.1)$$

Если мы распишем ADC как сумму средних трудовых затрат wl и средних материальных затрат nf , где w — денежная заработная плата, n — цена единицы материальных затрат, а l и f — трудовые и материальные затраты на единицу выпуска, то это уравнение можно будет представить следующим образом:

$$\frac{\pi}{S} = \frac{m}{1 + m}, \quad (11.2)$$

$$\frac{w}{p} = \frac{1}{1 + m} \left(l + \frac{nf}{w} \right)^{-1}, \quad (11.3)$$

где π — прибыль, так что уравнение (11.2) связывает прибыль от продаж с накидкой, а схожее с ним уравнение (11.3) связывает с накидкой реальную заработную плату. Эти взаимосвязи выводятся на уровне фирмы. При этом утверждается, что аналогичные взаимосвязи действуют и на уровне экономики в целом. В данном случае важен не сам процесс агрегирования, связывающий уровень фирмы с хозяйством в целом, а скорее общая идея относительно влияния ценовых решений на распределение дохода и реальную заработную плату.

В рамках посткейнсианства в целом принято считать, что имеет место высокая склонность к сбережению из прибыли и что предприятия предпочитают внутренние источники финансирования внешним источникам. Этот взгляд лежит в основе теории распределения доходов Калдора (Kaldor, 1955). Штайндль (Steindl, 1952) изображает стационарное состояние отрасли как ситуацию, когда доля прибыли в цене достаточна для финансирования расширения основного капитала (алгебраическое выражение данного взгляда формально идентично уравнению (11.4), представленному ниже). Обсуждая подходы, в которых делается акцент на связи между ценой, прибылью и инвестициями, по причине недостатка места мы ограничимся рассмотрением

¹⁰ Обсуждение парадигмы «структура поведение—результат» можно найти в любой работе по теории отраслевых рынков (например, Clarke, 1985; Sawyer, 1985b). Рассмотрение связи между структурой отрасли и прибылью со ссылками на калецкианскую степень монопольной власти можно найти в работе: Reynolds, 1984.

взглядов только одного автора, а именно Айхнера, но заметим, что кроме него существовало немало других авторов, которые по-разному интерпретировали эти связи.¹¹

Согласно Айхнеру, крупная корпорация (он обозначает ее термином «мегакорп») своей основной целью считает рост своих размеров.

Мегакорп — это скорее организация, чем индивид... Как организация мегакорп стремится к увеличению своих размеров в максимально возможной степени... Именно увеличение размеров создает максимальные возможности продвижения по службе в пределах организации, а значит, получения личных выгод для тех, кто участвует в принятии решений фирмы.

(Eichner, 1985)

Это стремление к максимизации роста имеет некоторые ограничения, к их числу относятся и необходимость поддерживать определенный темп роста дивидендов.

Можно ожидать, что, преследуя эту цель, мегакорп будет следовать двум правилам поведения. Одно из них состоит в том, что он будет поддерживать, если не увеличивать, свою долю рынка в тех отраслях, где он уже функционирует, одновременно осуществляя инвестиции, необходимые для снижения издержек производства. Другое правило, которого он будет придерживаться, состоит в том, чтобы увеличить свою долю в новых относительно быстро растущих отраслях, одновременно покидая более старые и стагнирующие отрасли.

(Eichner, 1987)

Внутренним источникам финансирования в общем отдается предпочтение перед внешними источниками, что связано со стремлением оперировать с более низкими издержками и ограничить внешнее вмешательство в дела фирмы. Цены в высокоразвитых олигополистических отраслях устанавливаются ценовыми лидерами. Величина прибыли и темпы роста размеров фирмы определяются на основе взаимодействия спроса и предложения на финансы (на уровне фирмы). Для фирмы более высокая цена в общем означает более высокую прибыль (при этом предполагается, что фирмы сталкиваются с неэластичным спросом на свою продукцию), а значит, и больше финансовых ресурсов для инвестиций. Однако более высокие цены сокращают величину спроса, а также темпы роста спроса и потребность в инвестициях. Поэтому фирма действует таким образом, чтобы ее спрос на инвестиционные фонды находился в соответствии с ее способностью финансировать его за счет получаемых прибылей.

¹¹ Среди авторов, придерживавшихся данного подхода, следует отметить Вуда (Wood, 1975), Харкурта и Кеньона (Harcourt, Kenyon, 1976), Онга (Ong, 1981) и Шапиро (Shapiro, 1981), а также Айхнера, чьи взгляды обсуждаются в этой главе.

Для простоты возьмем случай, когда фирма решает использовать только внутренние источники финансирования. Тогда $gK = rP$, где g — темп роста, K — объем капитала (таким образом, левая часть уравнения выражает инвестиционные расходы), r — доля нераспределенной прибыли и P — величина прибыли (так что правая часть уравнения выражает объем финансовых ресурсов, доступных для инвестиций). Эту зависимость можно представить в такой форме:

$$\frac{gv}{r} = \frac{P}{Y}, \quad (11.4)$$

где v — коэффициент, выражающий капиталоемкость. Эти уравнения используются для типичной фирмы, что предполагает дальнейшее суммирование, дающее зависимости, характеризующие экономику в целом. Уравнение (11.4) можно проинтерпретировать таким образом, что причинная связь идет слева направо, т. е. предполагаемый рост размеров фирмы, коэффициент капиталоемкости и доля нераспределенной прибыли определяют долю прибыли в доходах. В таком случае поведение фирм можно описать как направленное на корректировку цен с тем, чтобы доля прибыли обеспечивала финансирование предполагаемых инвестиций. Эта взаимосвязь выведена из анализа процессов ценообразования, но при этом может в более общем плане рассматриваться как следствие равенства между сбережениями и инвестициями. Одним из важнейших аспектов, связанных с уравнением (11.4), является связь между ростом и распределением доходов (выражением последнего является доля прибыли в доходе P/Y).

Несмотря на то что подходы как Калецкого, так и Айхнера предполагают, что цены относительно слабо реагируют на изменения спроса, они оба основаны на стремлении к максимизации (даже если точка максимума точно и не достигается). Однако начиная с Холла и Хитча (Hall, Hitch, 1939) возникло течение, представители которого отвергали оптимизирующее поведение, выдвигая вместо него идею о поведении, нацеленном на достижение удовлетворительного результата. Холл и Хитч утверждали, что результаты их интервью с деловыми людьми относительно практики ценообразования позволяют «усомниться в пригодности общепринятого анализа цены в терминах предельных издержек и предельной выручки и подтверждают существование определенного типа предпринимательского поведения, игнорируемого господствующим ныне течением экономической мысли». Они также выдвинули идею о том, что ценообразование можно было бы охарактеризовать как добавление накидки к средним прямым издержкам в том случае, когда последние относительно нечувствительны к изменениям объемов выпуска. С точки зрения макроэкономического анализа подход, основанный на работах Холла и Хитча, имеет много общего с подходами Калецкого и других авторов,

а также с результатами эмпирических исследований Годли и Нордхауза (Godley, Nordhaus, 1972), Каутса и др. (Coutts et al, 1978), которые в целом трактуют ценообразование на основе принципа «издержки плюс».

11.4. Сектор труда

Посткейнсианский анализ сектора труда включает в себе два взаимосвязанных элемента. Во-первых, предполагается, что процесс обмена трудовыми услугами и определение ставок заработной платы не осуществляется на рынке в обычном смысле слова (именно по этой причине этот раздел мы озаглавили «сектор труда», а не «рынок труда»). Ставки заработной платы зачастую устанавливаются в результате коллективных переговоров, а относительные ставки заработной платы имеют важное значение для статуса того или иного работника. Труд представляет собой человеческий вклад в производственный процесс, а такие факторы, как трудовая дисциплина, мораль, ответственность и т. д. серьезно влияют на уровень производительности (общий обзор, касающийся посткейнсианского подхода к трудовому сектору, можно найти в работе Аппелбаума (Appelbaum, 1979)).

Вторым элементом, тесно связанным с первым, является идея, согласно которой переговоры между работодателем и работником (независимо от того, ведутся ли они индивидуально или коллективно, на равных или с преимуществом одной из сторон) определяют денежную, а не реальную ставку заработной платы.

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, с помощью которого они могли бы привести свою *реальную* заработную плату к известной величине путем пересмотра совместно с предпринимателем ставок *денежной* заработной платы. В этом суть нашего возражения. Мы пытаемся показать, что общий уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь силами совсем другого рода.

(Кейнес, 1936 / Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 66)

В простейшей формулировке уровень занятости (и уровень экономической активности в целом) определяется величиной совокупного спроса и ставкой реальной заработной платы, которые задаются равенством между реальной заработной платой и предельной производительностью труда. Любые колебания денежной заработной платы компенсируются соответствующим изменением в уровне цен, оставляющим реальную заработную плату неизменной. Согласно формулировке Кейнса, цены изменяются достаточно динамично, чтобы

уравнивать реальную заработную плату с предельной производительностью труда. В подходе Калецкого предполагается, что реальная заработная плата определяется величиной накладки на издержки (включая заработную плату). Общей чертой является идея, согласно которой цены определяются после установления денежных ставок заработной платы, а работники (ни индивидуально, ни коллективно) не влияют на реальную заработную плату.

Первоначальная формулировка кривой Филлипса (Phillips, 1958) соответствовала такому подходу, поскольку была направлена на то, чтобы объяснить движение денежной, а не реальной заработной платы. Напротив, Фридмен (Friedman, 1968) утверждал, что первоначальный вариант кривой Филлипса был неудачным и что на изменения уровня безработицы или избыточного предложения труда реагирует реальная (а не денежная) заработная плата. Однако позиция посткейнсианцев в этом вопросе не изменилась, и здесь по-прежнему предполагается, что реальная заработная плата определяется прежде всего на рынках товаров и услуг (как это иллюстрируется уравнением (11.2)), а не в секторе (или на рынке) труда.

Посткейнсианский подход к определению денежной заработной платы состоит в том, что трудовой сектор нельзя должным образом проанализировать в терминах рынка (или рынков) труда, где происходит взаимодействие спроса и предложения таким образом, как это представлено в рамках неоклассической экономической теории. Однако существует множество подходов, которые могли бы позволить проанализировать процесс определения денежной заработной платы. Подход, которого придерживается автор данной статьи, основан на идее, согласно которой заработная плата в индустриальных странах обычно устанавливается и корректируется посредством коллективных переговоров между профсоюзами и работодателями. Но даже тогда, когда формально коллективные переговоры отсутствуют, рычаги воздействия сторон друг на друга могут мало отличаться от описанных в данном случае. Согласно Рауту (Routh, 1980), «является ошибкой идея, что существует какое-либо серьезное различие между объединенными и не объединенными в профсоюзы работниками, поскольку профсоюзы не могут сделать что-либо большее, кроме институционализации и управления энергией и стремлениями, которые уже существуют у отдельного работника». В рамках другого подхода, который теперь часто называют неокейнсианским, рассматриваются эффективные ставки заработной платы, неявные контракты и другие факторы, влияющие на производительность труда (см., например, Frank, 1986).

Согласно простой модели коллективных переговоров, профсоюзы предъявляют требование относительно денежной заработной платы (в более сложной модели торг может идти также относительно занятости, уровней производительности и т. д.). Целевая денежная

заработная плата для профсоюзов в процессе ведения ими переговоров представляет собой произведение текущей денежной заработной платы, отношения ожидаемых цен к действительным и компонента, отражающего движение к целевой ставке реальной заработной платы:

$$w_t^* = w_{t-1} \frac{p_t^e}{p_{t-1}} \left(\frac{Tp_{t-1}}{w_{t-1}} \right)^c, \quad (11.5)$$

где w — денежная заработная плата, p — (соответствующий) уровень цен, p^* — ожидаемый уровень цен и T — целевая ставка реальной заработной платы.

Предполагая, что на достижение этой цели влияет безработица, мы можем записать (подробнее об этом см.: Sawyer, 1982a, b) следующее уравнение, выражающее изменение денежной заработной платы (эмпирическое подтверждение представлено в работах Henry et al., 1976; Arestis, 1986):

$$\Delta w = a + \beta \Delta p + bU_{t-1} + c \left[\lambda T - \lambda \left(\frac{w_{t-1}}{p_{t-1}} \right) \right]. \quad (11.6)$$

Отсюда видно, что либо $c = 0$, либо целевая реальная заработная плата, которая быстро адаптируется к фактической реальной заработной плате (т. е. $T = w_{-1}/p_{-1}$), позволит нам упростить уравнение (11.6) и представить его в виде кривой Филлипса, движение вдоль которой отражает изменение ожиданий (хотя и не предполагается, что это уравнение описывает поведение атомистического конкурентного рынка труда). Сочетание условий $a = 0$ и отсутствия влияния безработицы на исход переговоров относительно ставок заработной платы порождает взгляд на заработную плату как на величину, определяемую минимумом средств к существованию.

Также полезно рассмотреть состояние стационарного типа, при котором: (а) ценовые ожидания оправдываются и (б) заработная плата растет в соответствии с ценами (где для простоты рост производительности труда не рассматривается). В результате:

$$\lambda \left(\frac{w}{p} \right) = c_0 + c_1 U + \lambda T, \quad (11.7)$$

где $c_0 = c^{-1}a$ и $c_1 = c^{-1}b$.

Таким образом, на основе данного подхода к определению денежной заработной платы можно получить взаимосвязь в стационарном положении между реальной заработной платой и уровнем экономической активности, что представлено в виде кривой w на рис. 11.1. Вторая взаимосвязь между реальной заработной платой и уровнем экономической активности может быть получена

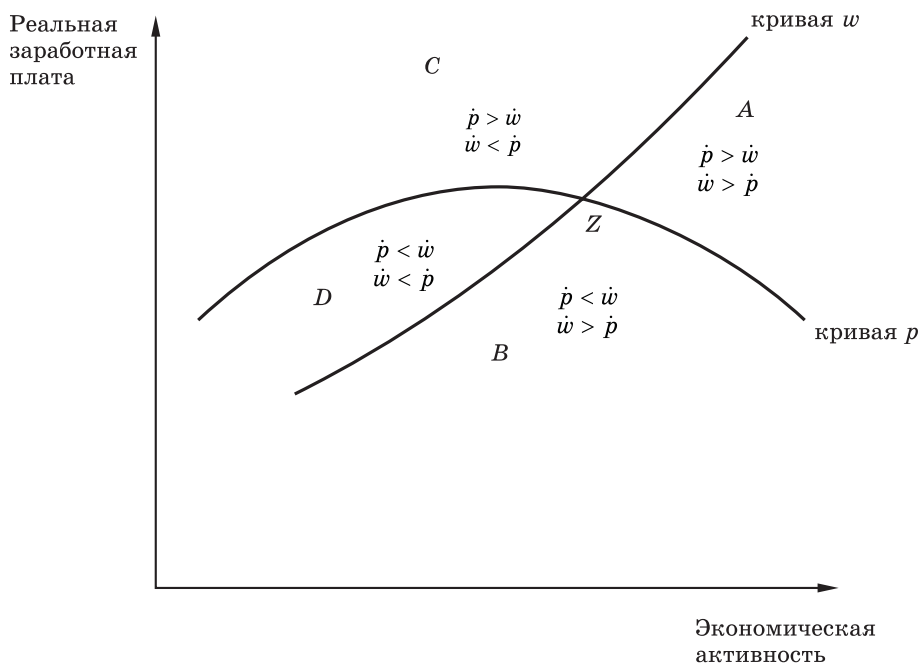


Рис. 11.1.

при анализе ценообразования (например, (11.3), когда наценка на издержки m и производительность труда l зависят от уровня выпуска и экономической активности). Взаимосвязь такого типа иллюстрируется кривой p на рис. 11.1. Неравенства, представленные на рис. 11.1, выражают ожидаемые изменения цен и заработной платы. Верхнее неравенство является результатом определения цены, тогда как нижнее отражает процесс определения заработной платы. В данном случае зона A выражает классическую инфляционную спираль: заработная плата — цены, в то время как зона D характеризует дефляционную спираль.¹² В зонах B и C определение цены и заработной платы приводит к установлению реальной заработной платы в точке Z .

При таком подходе инфляция, по существу, отражает конфликтную ситуацию (Rowthorn, 1977; Sawyer, 1983 : ch. 1), поскольку зона A представляет случай, где предъявляемые требования в отношении долей в доходе со стороны предпринимателей и работников находятся в противоречии. В точке Z (в которой темп инфляции был бы

¹² При такой формулировке не делается существенного различия между ростом цены (заработной платы) и снижением цены (заработной платы). Однако в силу множества причин большинство посткейнсианцев исходят из некоторой негибкости цен и заработной платы в сторону снижения.

постоянным) этот конфликт разрешается, хотя это может просто означать, что безработица достаточно высока, чтобы ограничивать реальную заработную плату. Точка Z может также рассматриваться и как не ускоряющий инфляцию уровень безработных (NAIRU).

В данном случае очевидно, что для определения точки Z не нужна информация относительно величины совокупного спроса. По-видимому, не существует особых причин для того, чтобы рассматривать точку Z как зависимую от спроса. Тем самым мы предполагаем, что нет причин полагать, что заработная плата и прибыль в точке Z неявно определяют уровень расходов, который был бы точно равен объему выпуска, который фирмы планируют осуществить в точке Z .

Отсюда вытекает центральный вопрос для кейнсианской экономической теории: какова взаимосвязь между стороной спроса и стороной предложения в экономике? Кейнсианско-неоклассический синтез представляет совокупный спрос как ключевую переменную для определения экономической активности в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном периоде в качестве основного фактора рассматривается совокупное предложение. Корректировки в уровне цен, влияющие на реальную ценность денежной массы, рассматриваются как нечто, способное привести величину спроса в соответствие с величиной предложения при полной занятости. Согласно посткейнсианскому подходу, такие корректировки невозможны в условиях преобладания кредитных денег, не представляющих, как это было показано выше, чистой ценности.

Однако посткейнсианская парадигма насчитывает множество подходов к решению вопроса о путях (частичной) корректировки предложения в соответствии со спросом (как это представлено на рис. 11.1). Инвестиции приводят к увеличению капитала и производственных мощностей, что ведет к изменениям уравнения цен. Могут измениться представления рабочих относительно целевой реальной заработной платы (скажем, под влиянием давления со стороны государства), что приведет к изменениям уравнения заработной платы. Предложение труда может измениться в результате изменения границ трудоспособного возраста, изменения доли рабочей силы в общей численности населения или миграции. Связь между безработицей и загрузкой производственных мощностей меняется при изменении численности рабочей силы и производственных мощностей.

Включение в модель, подобную той, что проиллюстрирована на рис. 11.1, совокупного спроса, очевидно, привело бы к тому, что она стала бы переопределена. В общем, в подходе Калецкого внимание фокусируется на взаимосвязи между спросом и ценообразованием. В подходе, основанном на идее NAIRU, совокупный спрос неявно исключается из анализа. Аналогично можно трактовать обсуждение экономического цикла в разделе 11.7. Модель Калдора, обсуждаемая в разделе 11.7, акцентирует внимание на совокупном спросе без рас-

смотрения сектора труда, тогда как в модели Гудвина совокупный спрос вообще не играет какой-либо роли (поскольку там предполагается, что все сбережения инвестируются).

11.5. Инвестиции

Хотя инвестиционным расходам отводится центральная роль в посткейнсианском макроэкономическом анализе, существует относительно немного формальных моделей факторов, определяющих инвестиции. В этом проявляется общая проблема, связанная с тем, что, с одной стороны, фирмы не могут с легкостью обратить вспять принятые инвестиционные решения, а с другой стороны, невозможно прогнозирование будущих событий, которые возникнут на протяжении срока службы капитального оборудования. Таким образом, использование формальных моделей (таких, как модель Джоргенсона (Jorgenson, 1963)) отвергается на том основании, что (по меньшей мере для экономики в целом) инвестиционные решения необратимы и фирмы не могут осуществить точные расчеты, направленные на максимизацию прибыли (или какие-либо еще), по причине невозможности сформировать обоснованные ожидания будущего.

Подход Кейнса (Keynes, 1936) к инвестиционным решениям часто отождествлялся с идеей, согласно которой фирмы будут корректировать величину своего капитала до тех пор, пока предельная эффективность капитала не станет равна ставке процента. Это само по себе верно, но «Кейнс считал, что основную роль в определении инвестиционных решений играет „оптимизм“» (Chick, 1983). Уравнение предельной эффективности капитала и ставки процента «отражает тот элемент в инвестиционных решениях, который доступен экономическому анализу» (Chick, 1983). Предельная эффективность капитала определяется ожиданиями будущего, а ожидания эти не имеют надежной основы: «Весьма примечательным фактом является крайняя ненадежность тех сведений, на основе которых нам приходится оценивать предполагаемый доход. Наши познания о факторах, которые будут определять доход от инвестиций через несколько лет, обычно весьма слабы, а зачастую ничтожны» (Keynes, 1936 / Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 213). Колебания в состоянии долгосрочных ожиданий рассматриваются как весьма значительные, «поскольку представляется весьма вероятным, что колебания рыночной оценки предельной эффективности различных типов капитальных активов... будут слишком велики, чтобы их можно было ослабить любыми практически возможными изменениями ставки процента» (Keynes, 1936 / Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 229).

В подходе Калецкого существенной чертой инвестиционных расходов является то, что они подвержены колебаниям и порождают

деловой цикл. Калецкий начинает свой анализ с разграничения между инвестиционными решениями и фактическими инвестициями в основной капитал, где временной лаг между тем и другим состоит из лагов времени строительства, поставки и т. д. Поэтому экономические переменные, отражающие текущее положение дел, можно представить как факторы инвестиционных решений, которые, в свою очередь, приведут в некоторый момент в будущем к фактическим инвестиционным расходам.

Фирмы предпочитают внутренние финансовые источники, поскольку считается, что этот тип финансирования во многих отношениях обходится дешевле внешнего финансирования. Использование внешнего финансирования предполагает различного рода транзакционные издержки, связанные с получением ссуды или с дополнительной эмиссией акций. Поскольку текущие прибыли в значительной степени определяют объем внутренних финансовых средств, доступных фирме, их можно рассматривать как важный фактор инвестиций. Использование внешних источников финансирования со стороны фирмы ограничено потому, что их стоимость растет по мере увеличения объема их использования фирмой. Калецкий (Kalecki, 1937b) ввел «принцип возрастающего риска». Суть его в том, что чем больше объем заемных средств, которые фирма желает использовать (относительно ее прибылей и активов), тем больше риск того, что она окажется неспособной погасить долг и выплатить по нему проценты. Финансовые институты принимают в расчет увеличивающийся риск и устанавливают более высокие процентные ставки при выдаче более значительных по объему ссуд.

Для фирм, рассматриваемых как нечто целое, инвестиционные расходы ограничены объемом доступных финансов, которые, в свою очередь, ограничиваются доступными для этих целей сбережениями и желанием банков выдавать ссуды. Инвестиционные решения в значительной степени обусловлены доступными в текущий момент сбережениями, хотя в то же время эти решения определяют объем будущих инвестиционных расходов и тем самым величину будущих сбережений. Некоторый объем инвестиционных расходов порождает в частном секторе закрытой экономики соответствующую величину сбережений. Но эти сбережения оказываются доступными только после того, как инвестиции уже осуществлены. Финансирование инвестиций возможно благодаря прежде осуществленным сбережениям и кредитной деятельности банков.

Фирмы расширяют свой капитал, когда финансы становятся доступны благодаря получаемым прибылям и осуществленным сбережениям. Таким образом, некоторые потенциальные инвестиции, осуществление которых было отложено в прошлом по причине недостатка финансов, теперь могут быть сделаны, поскольку появились доступные финансовые источники. Далее, можно предполагать, что

стимулы фирмы приобретать и использовать капитальное оборудование зависят от соотношения ожидаемой нормы прибыли на это капитальное оборудование и процентной ставки, по которой она берет ссуды. Норма прибыли может измениться либо вследствие изменения массы прибыли, либо в результате изменения капитала. Последний автоматически изменяется при осуществлении ненулевых чистых инвестиций. Масса прибыли изменяется в том числе и в результате колебаний объемов выпуска (и тем самым прибылей) или степени монопольной власти (влияющей на долю прибыли в продажах). Хотя конкретные формулировки различаются, набор факторов, которые, по мнению Калецкого, влияют на инвестиции, твердо закрепился в посткейнсианстве (и был включен во многие эконометрические модели инвестиционного поведения).

Подход к моделированию ожиданий особенно важен в контексте инвестиций в основной капитал, поскольку решения об их осуществлении рассматриваются как практически необратимые. На уровне отдельной фирмы часто трудно продать подержанное капитальное оборудование; на уровне экономики в целом подержанное оборудование можно только выбросить (или продать за границу), но никаким другим образом нельзя обратить вспять принятое инвестиционное решение.

Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим. Поэтому нашим общим принципам мышления соответствует тот вывод, что расчеты на будущее должны оказывать воздействие на настоящее через цены спроса на оборудование с длительным сроком службы.

(Keynes, 1936 / Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 210)

Данное соображение послужит нам основой для дальнейшего обсуждения вопроса о моделировании ожиданий.

11.6. Ожидания и предсказуемость

Важнейшей особенностью посткейнсианского подхода является акцентирование внимания на роли ожиданий и мнений в принимаемых решениях, особенно инвестиционных. Представители посткейнсианской макроэкономики, как правило, отвергают идею рациональных ожиданий как подход к моделированию индивидуальных ожиданий.¹³ Однако существует множество взглядов относительно формирования ожиданий и предсказания будущего, начиная с гипотезы об обобщен-

¹³ Критическое отношение к теории рациональных ожиданий представлено в следующих работах: Colander, Guthrie, 1980, 1981; Davidson, 1982–1983; Gomes, 1982; Bausor, 1983; Rutherford, 1984; Wible, 1984–1985.

ных адаптивных ожиданиях и кончая идеей о принципиальной непознаваемости будущего.¹⁴

Принято считать, что первым, кто высказал последний взгляд, был Кейнс (Keynes, 1937); согласно его точке зрения, существует много будущих событий, для которых «не существует никакой научной основы, позволяющей сформировать что-либо подобное вероятностному распределению. Мы просто о них не знаем». Эта линия рассуждений была развита прежде всего Шеклом (Shackle, 1972, 1989), который акцентировал внимание на «человеческих затруднениях» (невозможности предсказания будущего, поскольку изменения в экономике связаны с изменениями в знаниях, о которых мы не можем знать прежде, чем они возникнут) и индивидуальных решениях и действиях как первопричине экономических событий, не рассматривая при этом необходимые взаимосвязи между экономическими переменными. Далее он подчеркивал характеризующую человека склонность к инновациям (особенно в связи с новыми идеями и техническим прогрессом).

Такой взгляд классифицировался, например, Коддингтоном как проявление нигилизма (Coddington, 1983); при этом следует заглянуть и в работу Шекла (Shackle, 1983, 1984). Если объяснить, почему объем инвестиционных расходов принял ту или иную величину, не представляется возможным, может быть, стоило хотя бы рассмотреть последствия динамики инвестиций. Далее, по утверждению Эрла и Кея (Earl, Kay, 1985), люди, действующие в неопределенных сложных ситуациях и не способные принять точные оптимизирующие решения, могут использовать общие «правила», которые приблизительно подходят к ситуации и могут быть подвергнуты анализу (подробнее об этом в работе Ходжсона (Hodgson, 1988, 1989)).

Характерной чертой «Общей теории» является то, что в ней применяется дифференцированный подход к различного рода решениям. Решения об осуществлении потребительских расходов относятся скорее к разряду пассивных переменных, определяемых величиной располагаемого дохода. На величину расходов влияют «соци-

¹⁴ Некоторые модели, используемые посткейнсианцами, включают в себя идею «рациональных ожиданий» в одном из двух смыслов. Первый, очевидно, относится к рассмотрению проблемы на уровне индивида или фирмы, на котором фактические и ожидаемые значения смешиваются. Например, не делается различия между кривой ожидаемого спроса, с которой сталкивается фирма (и на основе которой фирма принимает решения), и кривой фактического спроса. Предполагается, что решения фирмы, связанные с определением цены и объемов выпуска, основываются на информации как о фактическом, так и об ожидаемом спросе. Второй, отраженный в модели взаимодействия цены и заработной платы, представленной в данной статье, применяется при анализе некоторого устойчивого состояния, когда ожидания сбываются, что алгебраически эквивалентно рациональным ожиданиям.

альная практика и социальные институты», а также «привычное поведение индивидов». Инвестиционные расходы, наоборот, относятся к разряду активных действий, которые жестко не ограничены прошлыми доходами и определяются прежде всего ожиданиями будущего. Делается разграничение между краткосрочными ожиданиями, которые обычно сбываются,¹⁵ и долгосрочными ожиданиями, простирающимися на много лет вперед, которые нельзя проверить и в отношении которых невозможно приобрести опыт, необходимый для формирования вероятностных оценок будущих событий.

11.7. Экономические циклы

В рамках посткейнсианского макроанализа считается, что колебания экономической активности представляют собой важную черту хозяйственной жизни, которая требует своего объяснения. Однако существует множество различных взглядов на причины такого рода колебаний. Выше мы уже коснулись некоторых монетарных аспектов экономического цикла. Посткейнсианцы выделяют две другие причины существования цикла. Первая связывается с изменчивой природой инвестиционных расходов и влиянием изменений в экономической активности на объем инвестиций. Вторая причина связана с конфликтом между рабочими и капиталистами по поводу распределения дохода.

Особую трудность в связи с моделированием цикла представляет проблема математического описания самоподдерживающегося цикла. Рассмотрение взаимодействия мультипликатора и акселератора Самуэльсоном (Samuelson, 1939) ведет к линейному разностному уравнению второго порядка, которое не позволяет объяснить незатухающий цикл. Взгляды Калецкого (например, Kalecki, 1935, 1937a) могут быть формализованы в виде разностно-дифференциальных уравнений, из которых можно сделать выводы о существовании самоподдерживающегося цикла (подробнее о теориях делового цикла Калецкого см. в работе Sawyer, 1985a : 54–68).

Калдор (Kaldor, 1940) считал, что нелинейная модель с множеством равновесных состояний (при которых инвестиции равны сбережениям) позволила бы объяснить самоподдерживающийся цикл, что и было впоследствии сделано Чаном и Смитом (Chang, Smith, 1971). Основой для такого подхода послужило наблюдение, согласно которому различие между желаемым объемом инвестиций и сбережениями вызывает изменение дохода (и инвестиции, и сбережения являются функциями дохода и капитала). Изменения капи-

¹⁵ «С точки зрения теории эффективного спроса, по существу, не важно, предполагаем ли мы, что краткосрочные ожидания всегда сбываются, или нет» (Keynes, 1973).

тала определяются планируемыми инвестициями (предполагается, что они будут осуществлены) за вычетом амортизации существующего капитала. Чан и Смит (Chang, Smith, 1971) показывают, что эта пара дифференциальных уравнений первого порядка описывает «ограниченный цикл» (т. е. самоподдерживающийся цикл, к которому стремятся соответствующие экономические переменные). При этом речь идет о модели чистого цикла без долгосрочного роста, так что циклические колебания происходят вокруг стационарных значений выпуска и капитала.

В работе Гудвина (Goodwin, 1967) используется литература, посвященная модели «хищника и жертвы», где «симбиоз двух популяций, частично взаимно дополняющих, частично враждебных друг другу», дает пару нелинейных дифференциальных уравнений, решение которых позволяет описать ограниченный цикл. Однако данный анализ не касается нижних и верхних границ цикла или случайных шоков, его порождающих.

Анализ Гудвином цикла роста в отличие от подхода Калдора не содержит независимой инвестиционной функции, а значит, подразумевает, что темпы роста капитала определяют сбережения. Это означает принятие классической функции сбережений (вся заработная плата расходуется, все прибыли сберегаются), так что имеет место равенство между прибылями, сбережениями и темпами роста капитала (где все переменные являются «реальными» и «чистыми»). Темпы увеличения занятости равняются росту объемов выпуска за вычетом коэффициента технических изменений a . Рост численности рабочей силы рассматривается как постоянная b , так что темпы роста доли занятых в рабочей силе e можно выразить как рост выпуска минус $a + b$. Между рабочими и капиталистами происходит борьба за реальную заработную плату, при этом давление со стороны рабочих тем сильнее, чем выше уровень занятости. Гудвин (Goodwin, 1967) показывает, что получаемые в результате уравнения порождают ограниченный цикл. Десаи (Desai, 1973) расширяет этот анализ, вводя уравнение денежной заработной платы в форме кривой Филлипса и уравнение адаптации цен, основанное на теории ценообразования по принципу «издержки плюс наценка». Ша и Десаи (Shah, Desai, 1981) вводят индуцированные технические изменения в модель Гудвина, в результате чего система в долгосрочном периоде движется в сторону равновесия, вместо того чтобы колебаться вокруг него.

Скотт (Skott, 1989) сочетает два таких элемента, как совокупный спрос и классовая борьба. Отношение сбережений к доходу зависит от доли в нем прибыли (отражающей различия в сберегательном поведении), а отношение инвестиций к доходу зависит от коэффициента капиталотдачи и доли прибыли. Равенство сбережений и инвестиций *ex post* устанавливается через соответствующие корректировки цен. Решения об объемах выпуска основываются на

доли прибыли и уровне занятости. Модель завершается двумя тождествами, описывающими темп роста капитала и уровень занятости. Замечательным свойством этой модели является то, что цены и норма прибыли здесь рассматриваются как гибкие, но при этом условия на рынке труда не влияют на реальную заработную плату и распределение дохода.

Эти (и другие) подходы к экономическому циклу иллюстрируют (в различной степени) несколько тем посткейнсианских исследований, а именно циклический характер капиталистической экономики, роль совокупного спроса и борьбу за распределение доходов.

11.8. Заключительные замечания

В данной главе мы сконцентрировались на краткосрочном макроанализе посткейнсианцев. В силу ограниченности места мы не могли осветить все аспекты посткейнсианской макроэкономики и потому рассмотрели основные элементы макроэкономического анализа, не вникая в суть конкретных посткейнсианских моделей. За пределами нашей статьи оказалась проблема экономического роста. Зато были рассмотрены некоторые различия в рамках посткейнсианского анализа (например, в теории цен). Тем не менее мы надеемся, что нам удалось описать солидный микроэкономический фундамент посткейнсианской макроэкономики, которая представляет собой прочную основу для анализа хозяйств развитых индустриальных стран.

Литература

- Appelbaum E.* The labor market / In A. Eichner (ed.). A Guide to Post-Keynesian Economics. London : Macmillan, 1979.
- Arestis P.* Wages and prices in the UK: the post-Keynesian view // Journal of Post-Keynesian Economics. 1986. Vol. 8. P. 339–358. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). Post-Keynesian Economics. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Basile L., Salvadori N.* Kalecki's pricing theory // Journal of Post-Keynesian Economics. 1984–1985. Vol. 7. P. 249–262.
- Bausor R.* The rational expectations hypothesis and the epistemics of time // Cambridge Journal of Economics. 1983. Vol. 7. P. 1–10.
- Brothwell J. F.* A simple Keynesian response to Leijonhufvud // Bulletin of Economic Research. 1975. Vol. 27. P. 3–21.
- Chang W. W., Smyth D. J.* The existence and persistence of cycles in a non-linear model: Kaldor's 1940 model re-examined // Review of Economic Studies. 1971. Vol. 38. P. 37–44.
- Chick V.* Macroeconomics after Keynes. Oxford : Philip Allan, 1983.
- Chick V.* The evolution of the banking system and the theory of saving, investment and interest // Économies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA Serie Monnaie et Production. 1986. N 3. P. 111–126.

- Clarke R.* Industrial Economics. Oxford : Basil Blackwell, 1985.
- Clower R.* The Keynesian counter-revolution / In F. Hahn and F. Brechling (eds). The Theory of Interest Rates. London : Macmillan, 1965.
- Coddington A.* Keynesian Economics: The Search for First Principles. London : Allen & Unwin, 1983.
- Colander D. C., Guthrie R. C.* Great expectations: what the Dickens do «rational expectations» mean // Journal of Post-Keynesian Economics. 1980–1981. Vol. 3. P. 219–234.
- Coutts K., Godley W., Nordhaus W.* Industrial Pricing in the United Kingdom. Cambridge : Cambridge University Press, 1978.
- Cowling K.* Monopoly Capitalism. London : Macmillan, 1982.
- Cowling K., Waterson M.* Price-cost margin and market structure // *Economica*. 1976. Vol. 43. P. 267–274.
- Davidson P.* Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making // Journal of Post-Keynesian Economics. 1982–1983. Vol. 5. P. 182–198.
- Desai M.* Growth cycles and inflation in a model of class struggle // Journal of Economic Theory. 1973. Vol. 6. P. 527–545.
- Earl P. E., Kay N.* How economists can accept Shackle's critique of economic doctrine without arguing themselves out of their jobs // Journal of Economic Studies. 1985. Vol. 12. P. 34–48.
- Eichner A. S.* Towards a New Economics. New York : M. E. Sharpe, 1985.
- Eichner A. S.* The Macrodynamics of Advanced Market Economies. New York : M. E. Sharpe, 1987.
- Frank J. F.* The New Keynesian Economics. Brighton : Harvester Wheatsheaf, 1986.
- Friedman M.* The role of monetary policy // *American Economic Review*. 1968. Vol. 58. P. 2–17.
- Gerrard W.* Theory of the Capitalist Economy: Towards a Post-classical Synthesis. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- Godley W., Nordhaus W.* Pricing in the trade cycle // *Economic Journal*. 1972. Vol. 82. P. 853–874. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). Post-Keynesian Economics. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Gomes G. M.* The irrationality of rational expectations // Journal of Post-Keynesian Economics. 1982. Vol. 5. P. 51–65.
- Goodwin R. M.* A growth cycle / In C. H. Feinstein (ed.). Socialism, Capitalism and Growth. Cambridge : Cambridge University Press, 1967.
- Grossman H.* Was Keynes a Keynesian? // Journal of Economic Literature. 1972. Vol. 10. P. 26–30.
- Hall R., Hitch C.* Price theory and business behaviour // *Oxford Economic Papers*. 1939. Vol. 2. P. 12–33. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). Post-Keynesian Economics. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Hamouda O., Harcourt G.* Post Keynesianism: from criticism to coherence? // *Bulletin of Economic Research*. 1988. Vol. 40. P. 1–33. Reprinted in Pheby J. (ed.). New Directions in Post-Keynesian Economics. Aldershot : Edward Elgar, 1989.

- Harcourt G. C., Keynon P.* Pricing and the investment decision // *Kyklos*. 1976. Vol. 29. P. 449–477. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Henry S. G. B., Sawyer, M., Smith P.* Models of inflation in the U. K.: an evaluation // *National Institute Economic Review*. 1976. Vol. 76. P. 60–71.
- Hodgson G.* Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Oxford : Polity Press. 1988.
- Hodgson G.* Post-Keynesianism and institutionalism: the missing link / In J. Pheby (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1989.
- Jorgenson D.* The theory of investment / In R. Ferber (ed.). *Determinants of Investment Behaviour*. New York : National Bureau of Economic Research, 1967.
- Kaldor N.* A model of the trade cycle // *Economic Journal*. 1940. Vol. 50. P. 78–92.
- Kaldor N.* Alternative theories of distribution // *Review of Economic Studies*. 1955. Vol. 23. P. 83–100.
- Kaldor N.* A model of economic growth // *Economy Journal*. 1957. Vol. 67. P. 591–624.
- Kaldor N.* Capital accumulation and economic growth / In F. Lutz (ed.). *The Theory of Capital*. London : Macmillan, 1961.
- Kaldor N.* The new monetarism // *Lloyds Bank Review*. 1970. Vol. 97. P. 1–18.
- Kaldor N., Trevithick J.* A Keynesian perspective on money // *Lloyds Bank Review*. 1981. Vol. 139. P. 1–19. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). *Post-Keynesian Economics*, Aldershot: Edward Elgar, 1988.
- Kalecki M.* A macrodynamic theory of business cycles // *Econometrica*. 1935. Vol. 3. P. 327–344.
- Kalecki M.* A theory of the business cycle // *Review of Economic Studies*. 1937a. Vol. 4. P. 77–97.
- Kalecki M.* Principle of increasing risk // *Economica*. 1937b. Vol. 4. P. 440–447.
- Kalecki M.* Professor Pigou on «The classical stationary state»: a comment // *Economic Journal*. 1944. Vol. 54. P. 131–132.
- Kalecki M.* *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge : Cambridge University Press, 1971.
- Keynes J. M.* *Treatise on Money*. London : Macmillan, 1930.
- Keynes J. M.* *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London : Macmillan, 1936.
- Keynes J. M.* The general theory of employment // *Quarterly Journal of Economics*. 1937. Vol. 51. P. 209–223.
- Keynes J. M.* *Collected Works. The General Theory and After: Part II, Defence and Development*. London : Macmillan, 1973. Vol. 14.
- Kriesler P.* Kalecki's Microanalysis: The Development of Kalecki's Analysis of Pricing and Distribution. Cambridge : Cambridge University Press, 1987.
- Kriesler P.* Kalecki's pricing theory revisited // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1989. Vol. 11. P. 108–130.

- Lee F. S.* Kalecki's pricing theory: two comments // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1986. Vol. 8. P. 145–148.
- Leijonhufvud A.* On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. Oxford : Oxford University Press, 1968.
- Malinvaud E.* The Theory of Unemployment Reconsidered. Oxford : Basil Blackwell, 1977.
- Means G. C.* Notes on inflexible prices // *American Economic Review*. 1936. Vol. 26 (Supplement). P. 23–35.
- Minsky H. P.* John Maynard Keynes. New York : Columbia University Press, 1975.
- Minsky H. P.* The financial instability hypothesis: a restatement // *Thames Papers in Political Economy*, Autumn, 1978.
- Minsky H. P.* Can «It» Happen Again. New York : M. E. Sharpe, 1982.
- Moore B.* Unpacking the post-Keynesian black box: bank lending and the money supply // *Journal of Post Keynesian Economics*, 1983. Vol. 5. P. 537–556. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Moore B.* Keynes and the endogeneity of the money stock // *Studi Economici*. 1984. Vol. 22. P. 23–69.
- Moore B.* Horizontalist and Verticalists. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- Moore B.* The endogeneity of credit money // *Review of Political Economy*. 1989. Vol. 1. P. 65–93.
- Ong N.-P.* Target pricing, competition and growth // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1981. Vol. 4. P. 101–116.
- Pasinetti L.* Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth // *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29. P. 267–279. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Pasinetti L.* Structural Change and Economic Growth. Cambridge : Cambridge University Press, 1981.
- Patinkin D.* Anticipation of the General Theory and Other Essays on Keynes. Oxford : Basil Blackwell, 1982.
- Phillips A. W.* The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861–1957 // *Economica*. 1958. Vol. 25. P. 283–299.
- Radcliffe Report* The Committee on the Workings of the Monetary System. London : HMSO, Cmnd 827, 1959.
- Reynolds P.* An empirical analysis of the degree of monopoly theory of distribution // *Bulletin of Economic Research*. 1984. Vol. 36. P. 59–84.
- Robinson J.* The Accumulation of Capital. London : Macmillan, 1956.
- Routh G.* Occupation and Pay in Great Britain, 1906–1979. London : Macmillan, 1980.
- Rowthorn R.* Conflict, inflation and money // *Cambridge Journal of Economics*, 1977. Vol. 1. P. 215–239. Reprinted in Sawyer, M. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1988.
- Rutherford M.* Rational expectations and Keynesian uncertainty // *Journal of Post Keynesian Economics*, 1984. Vol. 6. P. 377–387.

- Samuelson P.* Interaction between the multiplier analysis and the principle of acceleration // *Review of Economics and Statistics*. 1939. Vol. 21. P. 75–78.
- Sawyer M.* Macro-economics in Question. Brighton : Harvester Wheatsheaf, 1982a.
- Sawyer M.* Collective bargaining, oligopoly and macroeconomics // *Oxford Economic Papers*. 1982b. Vol. 34. P. 428–448.
- Sawyer M.* Business Pricing and Inflation. London : Macmillan, 1983.
- Sawyer M.* Economics of Michal Kalecki. London : Macmillan, 1985a.
- Sawyer M.* Economics of Industries and Firms. London : Croom Helm, 1985b.
- Shackle G.* Epistemics and Economics. Cambridge : Cambridge University Press, 1972.
- Shackle G.* The romantic mountain and the classic lake: Alan Coddington's Keynesian economics // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1983–1984. Vol. 6. P. 241–251.
- Shackle G.* What did the General Theory do? / In J. Pheby (ed.). *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Aldershot : Edward Elgar, 1989.
- Shah A., Desai M.* Growth cycles with induced technical change // *Economic Journal*. 1981. Vol. 91. P. 1006–1010.
- Shapiro N.* Pricing and the growth of the firm // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1981. Vol. 4. P. 85–100.
- Skott P.* Effective demand, class struggle and cyclical growth // *International Economic Review*. 1989. Vol. 30. P. 231–247.
- Steindl J.* Maturity and Stagnation in American Capitalism. 1952. Oxford : Basil Blackwell. Re-issued with new introduction by Monthly Review Press, 1976.
- Targetti F., Kinda-Hass B.* Kalecki's review of Keynes 'General Theory' *Australian Economic Papers*. 1982. Vol. 21. P. 244–260.
- Wible J. R.* An epistemic critique of rational expectations and the neoclassical macroeconomic research program // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1984–1985. Vol. 7. P. 269–281.
- Wood A.* A Theory of Profits. Cambridge : Cambridge University Press, 1975.
- Wulwick N.* The Radcliffe central bankers // *Journal of Economic Studies*. 1987. Vol. 14. P. 36–50.