

Capitolul 3

PRINCIPIUL CERERII EFECTIVE

I

Avem nevoie, în primul rînd, de cîțiva termeni care vor fi definiți cu precizie mai tîrziu. Atunci cînd starea tehnicii, a resurselor și a costurilor este dată, folosirea unui anumit volum de mîină de lucru necesită din partea întreprinzătorului două feluri de cheltuieli: înainte de toate, sumele pe care le varsă factorilor de producție (fără cele destinate altor întreprinzători) pentru serviciile lor curente și pe care le vom denumi *costul factorial* al aceluia volum de ocupare a mîinii de lucru; iar în al doilea rînd, sumele pe care le varsă altor întreprinzători pentru ceea ce trebuie să cumpere de la ei, împreună cu sacrificiul pe care îl face folosind echipamentul de producție în loc să-l lase inactiv, cheltuieli pe care le vom denumi *costul de întrebuințare* al volumului respectiv de ocupare¹. Suma cu care valoarea producției obținute depășește costul ei factorial și costul ei de întrebuințare, însumate, este profitul sau, așa cum îl vom numi noi, *venitul* întreprinzătorului. Costul factorial, din punctul de vedere al întreprinzătorului, este desigur totuna cu ceea ce factorii de producție privesc ca venitul lor. Astfel, costul factorial și profitul întreprinzătorului formează împreună ceea ce vom defini ca *venitul global* care rezultă din volumul de ocupare oferit de întreprinzător. Definit astfel, profitul întreprinzătorului se prezintă, cum este normal să fie, ca mărimea pe care el se străduiește s-o maximizeze atunci cînd decide ce volum de ocupare să ofere. Uneori este nimerit, cînd privim lucrurile din punctul de vedere al întreprinzătorului, să denumim venitul global (adică costul factorial *plus* profitul), care rezultă dintr-un anumit volum de ocupare a mîinii de lucru, încasările de pe urma acestui volum de ocupare. Pe de altă parte, prețul global de ofertă² al producției

¹ O definiție precisă a costului de întrebuințare va fi dată în cap. 6.

² A nu se confunda (vezi mai jos) cu prețul de ofertă al unei unități de produs în sensul obișnuit al cuvîntului.

obținute cu un anumit volum de ocupare a mâinii de lucru este volumul de încasări pe care, scontându-l, întreprinzătorii îl vor considera tocmai suficient pentru a oferi acel volum de ocupare ³.

Rezultă că atunci când starea tehnicii, a resurselor și a costului factorial pe o unitate de ocupare a mâinii de lucru este dată, volumul ocupării depinde atât în fiecare întreprindere și ramură, cât și pe ansamblu, de volumul de încasări pe care întreprinzătorii contează să-l obțină de pe urma volumului respectiv de producție ⁴. Căci întreprinzătorii se vor strădui să stabilească volumul ocupării la nivelul la care ei scotează că va fi maximizată diferența cu care încasările depășesc costul factorial.

Fie Z prețul global de ofertă al producției obținute când se folosesc N persoane, raportul dintre Z și N notându-se $Z = \Phi(N)$

³ Cititorul va observa că eu scad costul de întrebuințare atât din încasări, cât și din prețul global de ofertă al unui volum dat al producției, astfel că amindoi acești termeni trebuie interpretați ca mărimi *nete*, după scăderea costului de întrebuințare, pe când sumele globale plătite de cumpărători sînt, firește, mărimi *brute*, conținînd costul de întrebuințare. Motivele pentru care este indicat să se procedeze astfel vor fi înfățișate în capitolul 6. Aspectul cel mai important este că încasările totale și prețul global de ofertă, după scăderea costului de întrebuințare, pot fi definite cât se poate de clar și fără ambiguitate; pe de altă parte, întrucît costul de întrebuințare depinde vădit atât de gradul de combinare din industrie, cât și de măsura în care întreprinzătorii cumpără produse unii de la alții, nu poate să existe o definiție a sumelor globale plătite de cumpărători, *incluzînd* costul de întrebuințare, care să fie independentă de acești factori. O dificultate similară apare chiar și în definirea prețului de ofertă, în înțelesul obișnuit, pentru un producător individual, iar în cazul prețului global de ofertă al *întregii producții* apar dificultăți serioase determinate de duble înregistrări, care nu întotdeauna au fost luate în considerare. Dacă termenul trebuie interpretat ca incluzînd costul de întrebuințare, aceste dificultăți pot fi învinse numai cu ajutorul unor ipoteze speciale privind constituirea întreprinzătorilor în grupuri, în funcție de faptul dacă produc bunuri de consum sau bunuri capitale, ipoteze care sînt ele înseși neclare și complicate și nu corespund situației reale. Dacă însă prețul global de ofertă este definit, ca mai sus, în sensul că a fost *eliminat* costul de întrebuințare, aceste dificultăți nu apar. Cititorul este sfătuit totuși să aștepte examinarea mai completă a problemei în capitolul 6 și în apendicele aceluia capitol.

⁴ Un întreprinzător care se află în situația de a lua o hotărîre practică privind scara producției sale nu are desigur o idee unică și neîndoieinică asupra încasărilor din vînzarea unui volum dat de producție, ci va lua în considerație mai multe anticipări ipotetice, variate ca grad de probabilitate și precizie. De aceea, prin așteptările sale în legătură cu încasările înțeleg acele așteptări care, dacă ar avea caracter de certitudine, ar duce la același comportament ca și gama de posibilități vagi și variate care alcătuiesc efectiv așteptările sale atunci cînd ia hotărîrea.

și putînd fi denumit *funcția ofertei globale*⁵. De asemenea, fie D volumul de încasări pe care întreprinzătorul contează să-l obțină folosind N persoane, raportul dintre D și N notindu-se $D = f(N)$ și putînd fi denumit *funcția cererii globale*.

Dacă la o anumită mărime a lui N volumul scontat de încasări este mai mare decît prețul global de ofertă, adică dacă D este mai mare decît Z , întreprinzătorii vor fi stimulați să mărească volumul folosirii mîinii de lucru dincolo de N și, la nevoie, să urce costurile făcîndu-și concurență pentru factori de producție la mărimea lui N la care Z devine egal cu D . Astfel volumul folosirii mîinii de lucru este determinat de punctul de intersecție dintre curba cererii globale și curba ofertei globale, căci acesta este punctul la care profiturile scontate de întreprinzători vor fi maximizate. Mărimea lui D la punctul de pe curba cererii globale unde ea este intersectată de curba ofertei globale, o vom denumi *cererea efectivă*. Întrucît aceasta este esența teoriei generale a folosirii mîinii de lucru, pe care **ne-am** propus s-o înfățișăm, capitolele următoare vor fi consacrate în mare parte examinării diferiților factori de care depind aceste două funcții.

Doctrina clasică, pe de altă parte, care era exprimată de obicei în forma categorică a afirmației că „oferta își creează propria cerere” și pe care continuă să se bazeze întreaga teorie economică **ortodoxă**, implică o ipoteză specială cu privire la raportul dintre aceste două funcții. Căci afirmația „oferta își creează propria cerere” poate să însemne doar că $f(N)$ și $\Phi(N)$ sînt egale pentru toate mărimile lui N , adică pentru toate nivelurile de producție și de folosire a mîinii de lucru, și că, atunci cînd se produce o creștere a lui $[Z (= \Phi(N))$ corespunzător unei creșteri a lui N , $D [= f(N)]$ crește necesarmente cu aceeași mărime ca Z . Cu alte cuvinte, teoria clasică presupune că prețul global de cerere (sau volumul încasărilor) se adaptează întotdeauna la prețul global de ofertă, așa încît, oricare ar fi mărimea lui N , încasările D se exprimă într-o mărime egală cu prețul global de ofertă Z , care corespunde lui N . Aceasta înseamnă că cererea efectivă, în loc să aibă o singură valoare de echilibru, se prezintă ca o serie infinită de valori, admisibile toate în egală măsură și că volumul folosirii mîinii de lucru este nedeter-

⁵ În cap. 20, o funcție înrudită îndeaproape cu aceasta va fi denumită funcția folosirii mîinii de lucru.

minat, în măsura în care dezutilitatea marginală a muncii nu îi fixează o limită superioară.

Dacă așa ar sta lucrurile, concurența dintre întreprinzători ar duce totdeauna la o extindere a folosirii mîinii de lucru pînă la punctul unde oferta de produse în ansamblul ei încetează să mai fie elastică, deci unde o nouă creștere a mărimii cererii efective nu va mai fi însoțită de nici o creștere a producției. Este evident că aceasta echivalează cu o situație de ocupare deplină a mîinii de lucru. În capitolul precedent am definit ocuparea deplină sub unghiul comportării mîinii de lucru. Un criteriu alternativ, deși echivalent, este acela la care am ajuns acum; este vorba de o situație în care volumul global al ocupării rămîne inelastic la creșterea cererii efective pentru producția care îi corespunde. Astfel, legea lui Say, potrivit căreia prețul global de cerere al producției în ansamblu este egal cu prețul ei global de ofertă la orice volum al producției, echivalează cu afirmația că deplina ocupare nu întîmpină nici un obstacol. Dar dacă aceasta nu este adevărata lege a raportului dintre funcția cererii globale și funcția ofertei globale, înseamnă că există un capitol de o importanță vitală al teoriei economice care abia rămîne să fie scris și fără de care orice discuții privind volumul total al ocupării mîinii de lucru rămîn sterile.

II

În acest stadiu ar putea fi, eventual, util pentru cititor un rezumat succint al teoriei folosirii mîinii de lucru ce urmează să fie elaborată de-a lungul capitolelor următoare, chiar dacă este posibil ca el să nu fie întru totul pe înțeles. Termenii folosiți vor fi definiți cu mai multă grijă la momentul oportun. În cadrul acestui rezumat vom presupune că salariul nominal și celelalte costuri factoriale pe o unitate de muncă folosită sînt constante. Dar această simplificare, de care ne vom dispensa mai tîrziu, este introdusă exclusiv pentru a ușura expunerea. Esența argumentării este exact aceeași, indiferent dacă salariul nominal și celelalte costuri factoriale sînt variabile sau nu.

În linii mari, teoria noastră poate fi formulată după cum urmează: Atunci cînd crește folosirea mîinii de lucru, venitul real

global se mărește. Psihologia colectivității este de așa natură încât, atunci când se mărește venitul real global, consumul global crește, dar nu cu aceeași mărime ca venitul. Rezultă că întreprinzătorii ar suferi pierderi dacă întregul spor al ocupării mîinii de lucru ar fi îndreptat spre satisfacerea cererii sporite de bunuri destinate consumului imediat. Prin urmare, ca să fie justificat un anumit volum de ocupare, trebuie să existe un volum de investiții curente suficient de mare pentru a absorbi surplusul producției totale peste cantitatea pe care colectivitatea dorește s-o consume la nivelul dat al ocupării. Căci dacă nu există acest volum de investiții, încasările întreprinzătorilor vor fi mai mici decît cele necesare pentru a-i determina să ofere volumul respectiv de ocupare. Rezultă deci că la o mărime dată a ceea ce vom denumi înclinația colectivității spre consum, nivelul de echilibru al ocupării, adică nivelul la care nu mai există mobiluri pentru întreprinzători în ansamblul lor nici de a extinde, nici de a restrînge folosirea mîinii de lucru, va depinde de volumul investițiilor curente. La rîndul său, volumul investițiilor curente va depinde de ceea ce vom denumi imboldul la investiții, iar imboldul la investiții depinde, după cum vom vedea, de raportul dintre curba eficienței marginale a capitalului și complexul de rate ale dobînzii percepute la împrumuturi cu scadențe și cu riscuri diferite.

Prin urmare, atunci cînd înclinația spre consum și mărimea investițiilor noi sînt date, numai un singur nivel de ocupare a mîinii de lucru va fi compatibil cu echilibrul, întrucît orice alt nivel va duce la o inegalitate între prețul global de ofertă al producției în ansamblu și prețul ei global de cerere. Acest nivel nu poate fi *superior* ocupării depline a mîinii de lucru, adică salariul real nu poate fi inferior dezutilității marginale a muncii. Nu există însă, în general, nici un motiv să se conteze că el va fi *egal* cu ocuparea deplină. Cererea efectivă însoțită de ocuparea deplină este un caz special, care are loc numai atunci cînd înclinația spre consum și imboldul la investiții se află într-un raport anume între ele. Acest raport special, care corespunde ipotezelor teoriei clasice, este într-un sens un raport optim. Dar el poate să existe numai atunci cînd, întîmplător sau voit, investițiile curente asigură un volum al cererii tocmai egal cu surplusul prețului global de ofertă al producției care rezultă din ocuparea deplină, peste ceea ce colec-

tivitatea este dispusă să cheltuiască pentru consum atunci cînd toată **mîna** de lucru este folosită.

Această teorie poate fi rezumată în următoarele propoziții:

1) Atunci cînd starea tehnicii, a resurselor și a costurilor este dată, venitul (atît cel nominal, cît și cel real) depinde de volumul de ocupare a mîinii de lucru.

2) Raportul dintre venitul colectivității și suma care se poate sconta că o va cheltui pentru consum, notată cu D_1 , va depinde de caracteristica psihologică a colectivității pe care o vom denumi **înclinația spre consum**. Cu alte cuvinte, consumul va depinde de nivelul venitului global și, deci, de nivelul ocupării N , cu excepția cazurilor cînd au loc variații ale înclinației spre consum.

3) Volumul de **mîna** de lucru N pe care întreprinzătorii decid să-l folosească depinde de suma (D) a **două** cantități, și anume, D_1 , suma cheltuielii scontate pentru consum a colectivității, și D_2 , suma pe care este de așteptat ca ea s-o consacre investițiilor noi. D este ceea ce am denumit mai sus **cererea efectivă**.

4) Întrucît $D_1 + D_2 = D = \Phi(N)$, în care Φ este funcția ofertei globale, și întrucît, așa cum am văzut la punctul 2 de mai sus, D_1 este o funcție de N , pe care o putem scrie $x(N)$ și care depinde de înclinația spre consum, rezultă că $\Phi(N) - x(N) = D_2$.

5) Drept urmare, volumul ocupării în starea de echilibru depinde: (I) de funcția ofertei globale, Φ , (II) de înclinația spre consum, x ; (III) de volumul investițiilor, D_2 . Aceasta este esența teoriei generale a folosirii mîinii de lucru.

6) Oricărei mărimi a lui N îi corespunde o anumită productivitate marginală a muncii în ramurile care produc bunurile pentru consumul muncitorilor și astfel este determinat salariul real. Punctul 5 este supus de aceea condiției că N nu poate **depăși** mărimea care face ca salariul real să scadă pînă la egalitatea sa cu deutilitatea marginală a muncii. Aceasta înseamnă că nu toate variațiunile lui D sînt compatibile cu ipoteza noastră temporară că salariile nominale sînt constante. Va fi deci absolut necesar ca, **într-o** expunere completă a teoriei noastre, să abandonăm această ipoteză.

7) În teoria clasică, potrivit căreia $D = \Phi(N)$ pentru **toate** mărimile lui N , volumul ocupării este în echilibru neutru pentru toate mărimile lui N care sînt mai mici decît mărimea sa maximă, așa că se poate presupune că forțele concurenței dintre **întreprin-**

zătorii îl vor împinge spre această mărime maximă. Numai în acest punct poate să existe, după teoria clasică, un echilibru stabil.

8) *Cînd ocuparea crește, D_1 se va mări, dar nu cu atîta cît D întrucît, atunci cînd venitul nostru crește, consumul nostru se mărește și el, dar nu în aceeași măsură. Cheia problemei noastre practice poate fi găsită în această lege psihologică. Aceasta întrucît din ea rezultă că, cu cît volumul folosirii mîinii de lucru este mai mare, cu atît va fi mai mare decalajul dintre prețul global de ofertă (Z) al producției corespunzătoare și suma (D_1) pe care întreprinzătorii pot conta s-o recupereze din cheltuielile consumatorilor. Rezultă că, dacă înclinația spre consum nu suferă nici o schimbare, folosirea mîinii de lucru nu poate să crească decît dacă D_2 se mărește în același timp, astfel încît să umple decalajul crescînd dintre Z și D_1 . Așadar, dacă facem abstracție de ipotezele speciale ale teoriei clasice, după care există o forță datorită căreia, atunci cînd crește folosirea mîinii de lucru, D_2 se mărește totdeauna în măsură suficientă pentru a umple decalajul crescînd dintre Z și D_1 , sistemul economic se poate afla într-o stare de echilibru stabil cînd N este la un nivel situat sub ocuparea deplină, și anume la nivelul la care curba cererii globale se intersectează cu curba ofertei globale.*

Prin urmare, volumul ocupării nu este determinat de dezutilitatea marginală a muncii exprimată sub forma salariilor reale, decît în măsura în care oferta de mîină de lucru la un anumit salariu real îi stabilește ocupării un nivel *maxim*. Înclinația spre consum și volumul investițiilor noi sînt cele care determină împreună volumul ocupării, iar volumul ocupării este legat într-un mod bine determinat de un nivel dat al salariilor reale —nu invers. Dacă înclinația spre consum și volumul investițiilor noi au drept consecință o cerere efectivă insuficientă, nivelul efectiv al ocupării va fi mai scăzut decît oferta de mîină de lucru potențial disponibilă la salariul real existent, iar salariul real de echilibru va fi *mai mare* decît dezutilitatea marginală a nivelului de echilibru al ocupării mîinii de lucru.

Această analiză ne oferă o explicație a paradoxului sărăciei în mijlocul abundenței. Căci simplul fapt că există o insuficiență a cererii efective poate să oprească, și deseori oprește, creșterea folosirii mîinii de lucru *înainte* de a fi fost atins nivelul folosirii ei

complete. **Insuficiența** cererii efective va frîna procesul de producție în ciuda faptului că produsul marginal al muncii continuă să fie mai mare decît dezutilitatea marginală a folosirii mîinii de lucru.

De altfel, cu cît colectivitatea este mai bogată, cu atît va tinde să fie mai mare decalajul dintre producția sa efectivă și cea potențială și cu atît mai evidente și mai scandaloase vor fi defectele sistemului economic. Căci o colectivitate săracă înclină să consume o parte **covârșitoare** a producției sale, astfel încît un volum foarte modest de investiții va fi suficient pentru a asigura folosirea deplină a mîinii de lucru, pe cîtă vreme o colectivitate bogată va trebui să descopere mult mai multe ocazii de a face investiții pentru ca înclinația spre economii a membrilor ei mai înstăriți să poată fi conciliată cu ocuparea membrilor ei mai săraci. Dacă într-o colectivitate potențialmente bogată, imboldul la investiții este slab, atunci, în ciuda bogăției sale potențiale, acțiunea principiului cererii efective o va sili să-și reducă producția efectivă pînă cînd, în ciuda bogăției sale efective, va fi devenit atît de săracă încît surplusul ei peste ceea ce consumă va fi fost micșorat destul de mult pentru a corespunde slabului imbold la investiții.

Mai mult încă. într-o colectivitate bogată, nu numai că înclinația marginală spre consum ⁶este mai slabă, dar, datorită faptului că acumularea ei de capital este oricum mai mare, ocaziile pentru noi investiții sînt mai puțin atrăgătoare dacă rata dobînzii nu scade în ritm destul de **rapid**; ajungem astfel la teoria ratei dobînzii și la cauzele care fac ca ea să nu scadă automat la nivelul adecvat, probleme ce vor fi tratate în cartea a patra.

Prin urmare, analiza înclinației spre consum, definirea eficienței marginale a capitalului și teoria ratei dobînzii constituie cele trei lacune principale în cunoștințele noastre actuale, pe care va trebui să le umplem. Cînd acest obiectiv va fi fost atins, vom constata că teoria prețurilor, găsindu-și adevăratul său loc, se dovedește o problemă subordonată teoriei noastre generale. Vom vedea însă că banii joacă un rol esențial în teoria noastră a ratei dobînzii și vom încerca să scoatem la iveală caracteristicile lor speciale, care îi deosebesc de alte lucruri.

⁶ Definită, mai departe, în cap. 10.

III

Ideea că putem neglija fără grijă funcția cererii globale este fundamentală în doctrina economică ricardiană, pe care s-a întemeiat timp de un secol și mai bine tot ce am fost învățați să credem. De fapt, Malthus a combătut cu vehemență teza lui Ricardo că este imposibil ca cererea efectivă să fie insuficientă, dar în zadar. Căci, neputînd să explice (altfel decît invocînd faptele curente) cum și din ce cauză cererea efectivă poate fi insuficientă sau prea mare, Malthus nu a reușit să ofere o construcție alternativă, și Ricardo a subjugat Anglia la fel de complet cum a subjugat Sfînta Inchiziție Spania. Nu numai că teoria sa a fost acceptată de cercurile de afaceri, de oamenii de stat și de învățați. Dar însăși controversa a încetat; celălalt punct de vedere a dispărut cu desăvîrșire, nici nu a mai format obiect de discuție. Marele mister al cererii efective, cu care se luptase Malthus, a dispărut din literatura economică. Nu-l vom găsi amintit nici măcar o dată în întreaga operă a lui Marshall, a lui Edgeworth și a profesorului Pigou, în care teoria clasică și-a găsit întruchiparea cea mai matură. El a putut să dăinuie doar pe ascuns, ferit de priviri, în lumea periferică a lui Karl Marx, a lui Silvio Gesell sau a maiorului Douglas ⁷.

Deplinătatea victoriei lui Ricardo are ceva straniu și misterios. Cauza ei trebuie să fi fost un complex de potriviri între doctrina sa și mediul în care a fost proiectată. Faptul că ea ajungea la concluzii cu totul diferite de ceea ce puteau să creadă cei lipsiți de cunoștințe de specialitate, i-a mai sporit, cred, prestigiul intelectual. Faptul că învățămintele ei, aplicate la practică, erau austere și deseori neplăcute, o înălța din punct de vedere moral. Faptul că era capabilă să suporte o suprastructură logică amplă și coerentă o făcea seducătoare. Faptul că putea să explice multe nedreptăți

⁷ Ostilitatea lui Keynes față de tot ce se referă la Marx și la marxism se manifestă aici prin așezarea autorului *Capitalului* alături de întocmitori obscuri ale unor proiecte burgheze de reformare a capitalismului. Acest procedeu a stîrnit reacții negative și în istoriografia nemarxistă a gândirii economice. Cît privește afirmația că la Marx ar stăruia „misterul cererii efective”, aici Keynes eludează un alt fapt de istorie a gândirii, și anume că, în momentul apariției *Teoriei generale* trecuseră cel puțin șapte decenii de cînd autorul *Capitalului* descoperise cauza insuficienței cererii și, implicit, a crizelor de supraproducție în capitalism: structura de clasă a societății capitaliste, contradicția dintre caracterul social al producției și însușirea privat-capitalistă a rezultatelor ei. N. T.

sociale și cruzimi vădite ca niște întâmplări care însoțesc inevitabil progresul, iar încercările de a înlătura asemenea fenomene ca sortite să fie, în ansamblu, mai degrabă dăunătoare decât binefăcătoare, o făcea demnă de laudă în ochii cîrmuirii. Faptul că justifică **într-o** anumită măsură libera desfășurare a activității capitalistului individual îi asigură sprijinul forței sociale dominante care stătea în spatele cîrmuirii.

Dar cu toate că, pînă nu de mult, doctrina ca atare nu a fost pusă la îndoială de economiștii ortodocși, incapacitatea ei **flagrantă** de a servi scopurilor previziunii științifice a știrbit mult, în decursul timpului, prestigiul adepților ei. Căci se pare că economiștii profesioniști de după Malthus au rămas nepăsători în fața lipsei de concordanță dintre concluziile teoriei lor și faptele observabile. Profanii nu au întîrziat să remarce discrepanța, fiind din această cauză din ce în ce mai pușin dispuși să acorde economiștilor stima pe care o manifestă față de alți oameni de știință, ale căror concluzii teoretice le confirmă experiența, cînd sînt aplicate la realitate.

Mult lăudatul *optimism* al teoriei economice tradiționale – în virtutea căruia economiștii au ajuns să fie priviți ca niște Candide care, retrăgîndu-se din lume pentru a-și cultiva propria lor grădină, propovăduiesc că totul este bine în cea mai bună dintre lumile posibile cu condiția să nu ne amestecăm în mersul ei – provine de asemenea, cred, din neluarea în seamă de către economiști a frînei pe care insuficiența cererii efective o poate pune prosperității. Căci este evident că într-o societate care ar funcționa în conformitate cu postulatele clasice, ar exista o tendință firească spre folosirea optimă a resurselor. Se prea poate ca teoria clasică să înfățișeze felul în care am dori să se comporte economia noastră. Dar a presupune că ea se comportă într-adevăr în acest fel înseamnă a escamota dificultățile noastre.