



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
МЫСЛЬ ЗАПАДА

---

А. МАРШАЛЛ

ПРИНЦИПЫ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ

I

---

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА**

**PRINCIPLES  
OF  
ECONOMICS**

**AN INTRODUCTORY VOLUME**

**ALFRED MARSHALL**

**EIGHTH EDITION**

**NATURA NON FACIT SALTUM**

**The Macmillan Press Ltd**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

*Для научных библиотек*

А. МАРШАЛЛ

**ПРИНЦИПЫ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ  
I.**

Перевод с английского Р. И. СТОЛПЕРА

Общая редакция и вступительная статья  
доктора экономических наук С. М. НИКИТИНА



ИЗДАТЕЛЬСТВО · ПРОГРЕСС · МОСКВА 1983

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА": В. С. АФАНАСЬЕВ, В. В. ГОЛОСОВ, И. Е. ГУРЬЕВ, А. Г. МИЛЕЙКОВСКИЙ, С. М. НИКИТИН, И. М. ОСАДЧАЯ, М. Н. РЫНДИНА, Р. М. ЭНТОВ

Редактор О. Г. РАДЫНОВА

Маршалл — основоположник "кембриджской школы". Его главный труд — "Принципы политической экономии", появившийся в 1890 г., многократно переиздавался и на протяжении многих десятилетий служил основным учебником по экономической теории не только в Англии, но и в ряде других капиталистических стран. В русском переводе публикуется впервые.

Центральное место в книге занимает анализ факторов, влияющих на формирование цены: спроса, предложения, издержек производства. В ней получила развитие буржуазная теория предельной полезности, введено понятие эластичности спроса, различаются три периода равновесия спроса и предложения.

Рассчитана на научных работников, преподавателей общественных наук, специалистов в области буржуазных экономических теорий. Издание осуществляется в трех томах, третий том выйдет в 1984 г.

*Редакция литературы по экономике*

©Перевод на русский язык, вступительная статья и примечания  
Издательство "Прогресс", 1983

М  $\frac{0602000000-633}{006(01)-83}$  50-83

(Английский экономист Альфред Маршалл занимает важное место в буржуазной политэкономии конца XIX — начала XX в. Значение этого экономиста выходит далеко за временные рамки его жизни и деятельности. Ряд предложенных им идей легли в основу одного из ключевых разделов современной буржуазной политэкономии — так называемой микроэкономики. Как основатель этого направления А.Маршалл сыграл роль, схожую с ролью Дж.М.Кейнса, который явился основателем современного макроэкономического подхода к проблемам капиталистической экономики.)

Родился А.Маршалл в Лондоне 26 июля 1842 г. Получил образование в Кембриджском университете. С 1877 г. возглавлял Бристольский университет, где занимался главным образом различной административной деятельностью. В 1881 г. в связи с плохим состоянием здоровья вынужден был оставить эту работу. В 1883—1884 гг. читал лекции в Оксфордском университете; затем в 1885—1908 гг. был профессором политической экономики в Кембриджском университете. В начале 90-х годов работал в Королевской комиссии по труду. В 1908 г. А.Маршалл оставил кафедру политэкономии Кембриджского университета и до конца жизни занимался созданием своих трудов. Умер А.Маршалл 13 июля 1924 г.

(А.Маршалл опубликовал целый ряд работ по проблемам капиталистической экономики: "Экономика промышленности", "Промышленность и торговля", "Деньги, кредит и торговля"<sup>1</sup> и др. Но решающее значение имела его работа "Принципы политической экономики", первое издание которой было опубликовано в 1890 г. Именно идеи, заложенные в этой работе, сыграли значительную роль в последующем развитии буржуазной политэкономии<sup>2</sup>. И в настоящее время А.Маршалл не только остается

<sup>1</sup> "The Economics of Industry". L., 1889; "Industry and Trade". L., 1919; "Money, Credit and Commerce". L., 1923.

<sup>2</sup> Об огромном влиянии А. Маршалла в буржуазной экономической науке в первые десятилетия XX в. говорит следующая оценка: "Вероятно, можно без ошибки сказать, что авторитет Маршалла в течение нескольких десятилетий был и все еще остается наивысшим среди экономистов мира, говорящих на английском языке... В течение многих лет он рассматривался как глава английских экономистов" (H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall. N. Y., London, 1935, p. 1).

в ряду наиболее видных экономистов, чьи работы имели принципиально важное значение в развитии буржуазной политэкономии; общепризнано, что выдвинутые им идеи в значительной степени предопределили современную структуру буржуазной политэкономии, ряд ее основополагающих моментов и используемый понятийный аппарат.

Для понимания роли и значения А.Маршалла необходимо вспомнить обстановку, в которой находилась буржуазная экономическая мысль в конце XIX в. К тому времени уже сложилось три ведущих направления буржуазной теории стоимости: с одной стороны, два варианта теории "факторов производства" — теории производительности этих факторов и теории их жертв, с другой стороны, теории предельной полезности. При общем неприятии марксистской теории трудовой стоимости представители этих трех направлений тратили много усилий во взаимной полемике, пытаясь доказать "преимущества" своих теорий стоимости. Эта бесплодная и во многом схоластическая дискуссия составляла как бы некий стержень, вокруг которого концентрировалась в то время буржуазная политэкономия.

Работа А.Маршалла "Принципы политической экономии" коренным образом изменила дальнейшее развитие буржуазной политэкономии, направив его по новому руслу. Не случайно идеи А.Маршалла по их значимости и влиянию на буржуазную политэкономия рассматриваются многими буржуазными историками экономической мысли как некая "маршаллианская революция" (по аналогии с "кейнсианской революцией" 30-х годов или с "монетаристской контрреволюцией" 70-х годов нашего века).

В чем же состояла суть нового подхода и новых идей А.Маршалла по сравнению с его предшественниками и современниками? А.Маршалл в своей основной работе касается в какой-то мере традиционной для его времени полемики вокруг проблем стоимости, отдав при этом предпочтение такому варианту теории "факторов производства", как теория жертв этих факторов. Но одновременно он указал четкий выход из затянувшейся бесплодной дискуссии путем своеобразного компромисса между идеями различных буржуазных теорий стоимости. Ключевая мысль А.Маршалла состояла в необходимости перенести центр тяжести в работах буржуазных экономистов с дискуссий по проблемам стоимости к изучению закономерностей складывания и взаимодействия спроса и предложения и на этой основе к формированию, параллельно с теорией стоимости, развернутой теории цены. В рамках разработки этой теории А.Маршалл предложил компромиссное объединение в единую систему важнейших понятий и категорий из различных буржуазных теорий стоимости. Так идеи из теории "факторов производства" были включены им в систему объяснений зако-

закономерностей формирования предложения товаров, идеи из теории предельной полезности и сама эта категория вошли в структуру объяснений закономерностей формирования потребительского спроса. Рассматривая закономерности складывания спроса, предложения, цены, А.Маршалл выдвинул ряд новых подходов, понятий и категорий, прочно вошедших в арсенал буржуазной политэкономии. Укажем важнейшие из них.

Прежде всего А.Маршалл подчеркнул необходимость включения фактора времени в анализ цены. Именно А.Маршалл первый отметил различную взаимосвязь между издержками производства и ценой в зависимости от того, какой подход — краткосрочный или долгосрочный — кладется в основу анализа. Так, в краткосрочном плане в случае значительного превышения спроса над предложением и невозможности удовлетворить указанное превышение с помощью имеющихся мощностей (новые же мощности для своего введения требуют значительно времени) начинает действовать, по А.Маршаллу, механизм так называемой квазиаренды. Предприниматели, производящие дефицитную продукцию, имеют до введения в действие новых мощностей возможность для заметного повышения своих цен и получения на этой основе дополнительного так называемого квазиарендного дохода. С помощью механизма формирования этого дохода А.Маршалл дал описание реакции рыночных сил на кратковременные колебания спроса и предложения. Из других нововведений А.Маршалла, получивших широкое признание, распространение и дальнейшее развитие в буржуазной экономической науке, можно отметить идею об эластичности предложения и спроса по цене, идею о представительной фирме, создающей основу для анализа закономерностей предложения, и т.д.

Компромисс между различными буржуазными теориями стоимости, предложенный А.Маршаллом и нацеленный им на вывод буржуазной политэкономии из того тупика, в какой она попала в конце XIX в., нашел широкую поддержку среди экономистов. Этот компромисс, а также новые идеи и концепции А.Маршалла явились тем фундаментом, на котором начала складываться современная буржуазная политэкономия. Теория цены, предложенная А.Маршаллом, в своем дальнейшем развитии и составила ту часть буржуазной политэкономии, которая носит название микроэкономического раздела. Подход, принципы и понятийный аппарат, выдвинутые А.Маршаллом, были в немалой степени использованы и в разработке второй важнейшей части буржуазной политэкономии — так называемого макроэкономического раздела, посвященного проблемам изменения и взаимосвязи народнохозяйственных показателей — национального дохода, накопления, сбережений, потребления и пр. Основатель этого раздела Дж.М.Кейнс опирался, хотя во многом и с критических позиций, на теоретический фундамент,



заложенный А.Маршаллом<sup>1</sup>. Можно хотя бы напомнить, какое широкое применение не только в микроэкономическом, но и в макроэкономическом разделе буржуазной политэкономии нашли идеи о включении в экономический анализ фактора времени, о механизме квазирентных доходов, о связях и показателях эластичности между различными микро- и макроэкономическими величинами, о рыночно-коммерческом поведении фирм, представляющих тот или иной тип капиталистического предпринимательства, и т.д.

Интересно отметить, что современные атаки на кейнсианство, осуществляемые представителями таких консервативных направлений буржуазной экономической мысли, как монетаризм и "экономика предложения", тоже в немалой степени опираются на использование теоретического наследства А.Маршалла. Следовательно, своей работой "Принципы политической экономии" А. Маршалл выступил, по существу, как родоначальник современной буржуазной политэкономии. Без этой работы и идей, заложенных в ней, невозможно понять основные направления эволюции буржуазной политэкономии XX в. и многие принципы, на которых она базируется.)

Прежде чем перейти к критическому анализу важнейших теоретических положений, выдвинутых А.Маршаллом в работе "Принципы политической экономии", кратко охарактеризуем его идеологические позиции.

Работа "Принципы политической экономии" ясно показывает апологетическую направленность всего строя идей и мыслей А.Маршалла. Не случайно он провозглашает "межклассовую доброжелательность" в качестве одного из важнейших принципов работы экономиста (см. кн. I, гл. IV, § 5). В его изложении буржуазное общество предстает как достаточно гармоничный строй, лишенный каких-либо серьезных экономических и социальных противоречий и антагонизмов. Чего стоит в этом отношении хотя бы настоящий панегирик тем якобы благоприятным возможностям, которые открывает буржуазный строй для выдвижения рабочих в ряды капиталистических предпринимателей (см. кн. IV, гл. XII).

Типично буржуазные категории А.Маршалл рассматривает как носящие якобы внеисторический характер. Наиболее характерна в этом смысле гл. VII "Рост богатства" в кн. IV, в которой понятие "капитал" относится не только к капитализму, но и ко всем предшествующим капитализму историческим эпохам,

1 "... Практически в любом направлении современной экономической теории можно найти следы, ведущие к какому-нибудь намеку или мысли Маршалла. Это ощущается даже тогда, когда ученый отталкивается от Маршалла в отрицательном смысле, как, например, Джон Мейнард Кейнс" (Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968, с. 296).

включая и первобытнообщинный строй.

Откровенно апологетическая направленность проявилась и в выборе заголовка основной теоретической работы А.Маршалла. После определенных колебаний А.Маршалл предпочел назвать буржуазную политэкономия термином "экономика". Надо отметить, что эту замену А.Маршалл защищает в работе крайне путанно и неубедительно. Он делает упор на более широкое значение термина "экономика" по сравнению с термином "политическая экономия". Если же обратиться к тем вопросам, на которые, по мнению А.Маршалла, надо давать ответы в науке "экономика" (см. кн. I, гл. IV, § 4) и "для изучения которых должна быть организована ее главная работа по сбору, анализу и осмыслению фактов" (см. там же), то становится очевидным, что под новым термином у А.Маршалла скрывается обычная проблематика буржуазной политэкономии.

Однако проделанная А.Маршаллом замена термина "политическая экономия" на "экономика" не носила чисто терминологического характера (как и у других буржуазных авторов, которые примерно в тот же период начали ставить вопрос о подобной замене). Использование термина, который хотя бы формально придавал буржуазной экономической науке определенное социально-классовое звучание, явно не устраивало ее представителей. Этим и объясняется, что в XX в. под воздействием работ А.Маршалла и некоторых других авторов<sup>1</sup> термин "политическая экономия" все больше исчезает из трудов буржуазных авторов, заменяясь термином "экономика" (или "экономическая теория"). В этом смысле А.Маршалл достаточно тонко уловил изменение в настроениях буржуазных ученых.

Если сам А.Маршалл не смог достаточно убедительно обосновать предлагаемую им терминологическую замену (хотя в отдельных местах своей работы, особенно в кн. I, гл. II, где предмет экономической науки явно связывается с проблемами так называемого экономического выбора, намекнул на причины подобной замены), то у последующих буржуазных экономистов использование термина "экономика" все откровеннее связывается с апологетической попыткой подменить само содержание политэкономии. По их мнению, основное содержание науки "экономика" должно состоять в выявлении неких абстрактных закономерностей "экономического выбора" (в условиях функционирования капиталистического рынка или в экономиках иного типа, вплоть даже до "экономики" хозяйства Робинзона Крузо) в

<sup>1</sup> Здесь особо можно отметить английского экономиста-математика У. Джевонса, который в одной из своих работ предложил аналогичную замену терминов. Работа Джевонса, правда, долго находилась в рукописи и вышла в свет лишь в 1905 г. через относительно длительный период после ее написания (см.: W. J e v o n s . Principles of Economics. London, 1905).

полном отрыве от проблем, связанных с господством тех или иных производственных отношений, т.е. от социально-классовых проблем и антагонизмов<sup>1</sup>. В связи с этим усиливается (это типично и для работы А.Маршалла) использование математических методов, большей частью, правда, не для выявления каких-то реальных количественных закономерностей развития капиталистической экономики, а в качестве абстрактных математических иллюстраций или пояснений к априори выдвинутым законам "экономического выбора".

Необходимо отметить всю тщетность попыток, у истоков которых стоит и А.Маршалл, изменить содержание политической экономии.

Во-первых, процессы рыночных сделок и альтернативного выбора не могут исчерпывать или даже составлять главную часть политэкономии капитализма. Изучение общественных и социальных сторон экономической жизни (иначе говоря, изучение производственных отношений) составляет важнейшую часть научной политэкономии и не может быть отброшено или заменено проблемами рыночного выбора. Да и сами процессы рыночного выбора в условиях капитализма во многих случаях имеют не только рационально-коммерческую сторону. Другой стороной этих процессов являются острые социальные изменения, потрясения и конфликты. Так, выбор наиболее совершенных методов производства в той или иной отрасли капиталистического хозяйства и связанное с этим изменение цен, как правило, имеют своим результатом вымывание и выбрасывание из производства более слабых в экономическом отношении предприятий. Выбор предпринимателем наиболее выгодного сочетания факторов производства может быть связан с ущемлением интересов рабочих, увольнением части из них или уменьшением их заработной платы. Рыночные отношения различных социальных классов и групп, особенно рабочих и капиталистов, в условиях капитализ-

<sup>1</sup> Так, в популярном буржуазном учебнике по политэкономии П. Самуэльсона выдвигается следующее, наиболее подходящее, по мнению автора, определение: "Экономическая теория есть наука об использовании людьми редких и ограниченных производительных ресурсов... для производства различных товаров... и распределения их между членами общества в целях потребления" (П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964, с. 25). Известный американский экономист Фрэнк Найт отмечает, что экономическая теория "имеет дело обычно с некоторыми формальными принципами "экономии" безотносительно к тому, что и как должно быть сэкономлено; более точно, экономическая теория цен связана с социальной системой, в которой каждый индивидум трактует всех других и общество просто как средства и условия своего собственного частного хозяйства, механическую систему экономики Крузо. Эта теория исследует использование данных ресурсов данными "собственниками" в соответствии с данной системой технологии для удовлетворения данных потребностей через систему совершенных рынков" (F. H. Knight. Risk. Uncertainty and Profit. Boston and N. Y., 1957, p. XII).

ма характеризуются не взаимовыгодными альтернативными сделками, как рисуют буржуазные экономисты, а острой антагонистической борьбой, где важнейшую роль играют соотношения классовых сил. Общеизвестна роль товарного производства и рынка в процессах классового расслоения, происходящего в период складывания капитализма. Выбрасывание из политэкономии капитализма изучения подобных общественных и социальных процессов или замена их апологетической и идеализированной картиной всеобщих экономических гармоний лишает эту науку важнейшего предмета ее исследования и придает ей характер своеобразной математизированной коммерческой бухгалтерии.

Во-вторых, рыночный механизм предстает в работах буржуазных экономистов весьма идеализированно. Как правило, исследуются и подчеркиваются положительные стороны действия этого механизма, в основном с точки зрения стимулирования агентов капиталистического хозяйства, к нахождению как оптимальных (наиболее эффективных) комбинаций ресурсов, так и равновесия между спросом и предложением. Но нельзя забывать, что нахождение в условиях капитализма наиболее коммерчески выгодных решений для отдельных хозяйственных единиц ни в коей мере не ведет к оптимальному развитию всей народно-хозяйственной системы. Скорее проявляется обратная зависимость. Можно напомнить хотя бы кризисы перепроизводства, периодически потрясающие капиталистическую экономику и ведущие к огромным нерациональным растратам материальных и трудовых ресурсов. Однако до 30-х годов XX в. буржуазная политэкономия твердо придерживалась принципа, согласно которому решающим условием успешного функционирования экономики являются правильный выбор и нахождение рациональных комбинаций (условий равновесия) для отдельных хозяйственных единиц (т.е. последовательно придерживалась микроэкономического подхода). И только кризис 1929—1933 гг. нанес удар по этим иллюзиям и породил такое направление в буржуазной политэкономии, как кейнсианство, которое основной своей задачей поставило изучение проблем равновесия в масштабе всего народного хозяйства.

В-третьих, марксистская наука, признавая все значение использования математики для раскрытия количественных, а подчас и качественных отношений, существующих в экономике, в то же время связывает эффективность указанного использования с тем теоретическим фундаментом, на котором оно базируется. Последнее вытекает из двух существенных черт, присущих использованию математики. Прежде всего построение любой математической модели опирается на ряд условных предпосылок, теоретическое обоснование которых определяет и качество самой модели. Далее, математические модели призваны

вскрывать только функциональные связи и не в состоянии определить причинно-следственные связи, установлением которых и должна заниматься экономическая теория. Поэтому та положительная роль, которую может сыграть математика в экономических исследованиях, в решающей степени определяется теми теоретическими посылками, из которых она исходит. В случае неправильности указанных теоретических посылок применение математического аппарата может оказаться бесплодным независимо от качества применяемых математических методов. Последнее полностью характерно для многих работ буржуазных экономистов.

Наряду с этим надо подчеркнуть и неудачу с помощью замены термина полностью оторвать буржуазную политэкономии ХХ в. от социально-классовых проблем и антагонизмов буржуазного строя. Подобная неудача проявилась по ряду направлений. Проявилась она, например, в существовании и периодическом усилении, особенно во времена серьезных экономических трудностей и кризисов, групп экономистов, ориентирующихся на рассмотрение, конечно, с буржуазных или мелкобуржуазных позиций, экономических и социальных противоречий капитализма (например, в США институционального направления в прошлом или так называемой радикальной политэкономии в настоящем). Проявилась она и в том, что многие правоверные представители современной буржуазной "экономики" вынуждены наряду с изложением абстрактных закономерностей "экономического выбора" уделять большее или меньшее внимание проблемам, явно выходящим за рамки подобного "выбора"<sup>1</sup>.

С учетом всего сказанного решено в русском переводе использовать то название книги А.Маршалла, которое, по существу, в наибольшей мере соответствует ее основным идеям и содержанию, т.е. название "Принципы политической экономии".

Перейдем к критическому анализу основных теоретических положений А.Маршалла и проследим их влияние на дальнейшее развитие буржуазной политэкономии.

Прежде всего рассмотрим взгляды А.Маршалла на проблемы стоимости, т.е. на проблемы конечного основания цены и конечных источников доходов. В разработке этих проблем А.Маршалл выступает как продолжатель традиций предшествующей английской политэкономии периода ее разложения. Наибольшее влияние на его теорию стоимости оказали вульгарные теории Н.У.Се-

<sup>1</sup> Наиболее яркий пример — один из самых популярных буржуазных учебников "Экономика" известного американского экономиста П. Самуэльсона. Несмотря на всю приверженность в учебнике проблемам так называемого экономического выбора, Самуэльсон вынужден в большей или меньшей мере вставлять во все многочисленные издания своего учебника главы с определенным социальным, хотя и заметно приглаженным, содержанием, часто представляющим как некое инородное тело в общей структуре его книги.

ниора и некоторых его последователей (особенно Дж.Кернса). По мнению Маршалла, за денежными издержками производства скрываются реальные издержки производства, которые и определяют в конечном счете те меновые пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга (правда, при определенных условиях) (В капиталистической экономике реальные издержки, по Маршаллу, слагаются из жертв труда и капитала (постоянные издержки в соответствии с догмой А.Смита, а также ренту Маршалл из анализа исключил). В объяснении жертв труда и капитала Маршалл почти целиком следовал за Сениором. Жертвой труда он объявил субъективные отрицательные эмоции, связанные с трудовыми усилиями; жертвой капитала — воздержание от немедленного личного потребления капитала.)

Единственное новшество, которое допустил Маршалл, состояло в отказе от термина "воздержание" и замене его более подходящим, по его мнению, термином "ожидание", который он позаимствовал у одного малоизвестного английского экономиста.

"Принесение в жертву удовольствия в настоящем во имя получения его в будущем экономисты называли *воздержанием*. Однако этот термин был неправильно истолкован, так как самые большие накопления богатства производили очень богатые люди, часть которых живет в роскоши и отнюдь не соблюдает воздержания в том смысле, в котором это понятие тождественно бережливости. Под указанным термином экономисты подразумевали следующее: когда человек воздерживается от потребления чего-нибудь, что он вправе потребить, ради увеличения своих ресурсов в будущем, его воздержание от данного конкретного акта потребления увеличивает накопление богатства. Поскольку, однако, этот термин может быть неправильно истолкован, мы вправе с пользой для дела отказаться от его применения и утверждать, что накопление богатства обычно является результатом отсрочки удовольствия или результатом его ожидания" (см. кн. IV, гл. VII, § 8).

Однако предложенное изменение термина и некоторое уточнение его смысла, сделанные Маршаллом, не изменили сути теории воздержания. Прежде всего эта теория исходит из общей методологической посылки всех вульгарных теорий "факторов производства", элиминирующих из анализа постоянные издержки. В качестве основы подобного элиминирования служит догма А.Смита, сводящая стоимость товаров к сумме самостоятельных доходов. Правда, у такого выдающегося экономиста, каким был А.Смит, возникновение подобной догмы было попыткой дать ответ на один сложный вопрос воспроизводства: каким образом в масштабе общества доходы, созданные в производстве средств производства (т.е. производстве продукции, не идущей в личное потребление и поэтому непригодной к обмену на заработную плату и другие доходы, расходуемые для личного пот-

ребления), реализуются в предметах потребления? Не найдя правильного ответа, А.Смит и попытался решить проблему выдвинутым своей известной догмой. Признав, что в стоимости каждого отдельного товара, кроме доходов, имеется и часть, возмещающая потребленные в производстве товаров средства производства, А. Смит предположил, во-первых, что в масштабе общества стоимость годового продукта сводится к одним доходам и, во-вторых, что и стоимость отдельных товаров можно теоретически рассматривать как слагаемое из одних доходов (поскольку материальные затраты тоже в конечном счете можно полностью разложить на составляющие их доходы). Следовательно, оба положения, известные как догма А.Смита, были выдвинуты последним в связи с решением сложных проблем воспроизводства.

Положение А.Смита о распадении стоимости годового продукта на одни доходы имеет смысл либо при полном абстрагировании от фактора времени, либо (в более условном смысле) при взятии стоимости продукции за очень длительный период времени. Для продукта, взятого за какой-то определенный и относительно короткий отрезок времени, например за год, положение А.Смита оказывается неправильным. В стоимости такого годового продукта всегда имеется часть, не относящаяся к доходам и возмещающая стоимость тех средств производства, которые имелись до начала года и были производственно потреблены в течении данного года. Эта часть состоит из годовой амортизации средств труда и стоимости тех материально-производственных запасов, которые имелись на начало года и были потреблены в течение него. Проблема реализации, над которой бился А.Смит, его тезисом о сводимости стоимости годового продукта к одним доходам не решалась. Решение этой проблемы дал К.Маркс, который в своих известных схемах воспроизводства показал, что реализация общественного продукта осуществляется по трем направлениям: реализация части средств производства внутри первого подразделения общественного производства; реализация части предметов потребления внутри второго подразделения и обмен той части доходов первого подразделения, которая предназначена для личного потребления, на другую часть предметов потребления, произведенных во втором подразделении. Известно, что пропорции реализации, вскрытые К.Марксом, были зафиксированы им в его известных формулах: для простого воспроизводства  $I(v + m) = IIc$  и для расширенного воспроизводства  $I(v + m) > IIc$ .

Еще более неоправданный характер носило положение А.Смита о сводимости стоимости отдельных товаров к сумме доходов, т.е. к  $(v + m)$ . Такой подход означал, что постоянная часть стоимости, т.е. материальные издержки, рассматриваемые как вторичная и производная категории, полностью элиминировались

при анализе цены отдельного товара. Тем самым, по существу, снималась одна из сложных проблем теории стоимости — объяснение параллелизма в переносе затрат прошлого труда и в создании живым трудом новой стоимости. Поскольку стоимость отдельного товара стала рассматриваться как слагаемое из одних доходов, проблематика теории стоимости серьезно упростилась и свелась только к непосредственному ответу на вопрос о конечном источнике (или источниках) доходов. Не случайно вся последующая буржуазная политэкономия ухватилась за догму А.Смита, позволяющую обойти те сложнейшие проблемы теории стоимости, которые могут быть решены только на основании учения К.Маркса о двойственном характере труда.

Взяв на вооружение догму А.Смита, вульгарная буржуазная политэкономия выдвинула различные варианты теорий "факторов производства", которые, однако, имели следующие общие черты. Во-первых, создание стоимости связывалось не с деятельностью одного какого-либо фактора производства (например, с трудом, как это делали классики английской политэкономии), а с деятельностью нескольких факторов производства. Поскольку основных факторов производства насчитывается три — труд, капитал (точнее, вещественные элементы капитала — средства производства) и земля, — то в большинстве теорий факторов производства создание стоимости приписывалось всем этим трем факторам (или при отнесении земли к капиталу — двум факторам). Во-вторых, само приписывание или, по современной западной терминологии, вменение стоимости различным факторам производства проводилось следующим образом. Стоимость рассматривалась как слагаемое из доходов, полученных различными факторами производства. Доходы в свою очередь рассматривались как порождение соответствующих факторов производства. В-третьих, в качестве основных доходов в большинстве случаев принимались: заработная плата, предпринимательский доход<sup>1</sup>, процент и рента. Заработная плата и предпринимательский доход в одинаковой мере рассматривались как вознаграждение за труд, только заработная плата — за труд наемных работников, а предпринимательский доход — за труд пред-

<sup>1</sup> Термин "предпринимательский доход" как обозначение прибыли за вычетом процента преимущественно использовался в немецкой экономической литературе. В англо-американской литературе для этой цели использовался термин "прибыль" наряду с параллельным применением указанного термина и для обозначения суммы предпринимательского дохода и процента. Причем второй термин в связи с завоеванием англо-американскими течениями доминирующего положения в буржуазной экономической мысли также постепенно занял господствующее положение. Мы в этой работе будем, однако, пользоваться термином "прибыль" только для обозначения всего дохода капиталистов, а прибыль за вычетом процента будем называть, как это принято в марксистской экономической литературе, предпринимательским доходом.



принимателей. Причем понятие "труд" все в большей степени трактовалось в субъективном смысле, т.е. как отрицательные эмоции, связанные с трудом. Рента либо трактовалась как дифференциальная рента, либо сводилась к каким-либо другим доходам. Процент приписывался или вменялся капиталу.

Из этих четырех видов дохода наибольшие споры и противоречия в буржуазной политэкономии вызывал вопрос о вменении процента капиталу. Именно по этому вопросу возникли наиболее важные расхождения между различными теориями факторов производства. В зависимости от трактовки проблемы процента можно выделить два основных варианта теорий факторов производства. В одном варианте процент рассматривался как порождение самого капитала, понимаемого либо как средства производства, либо как денежный фонд. Это так называемые теории производительности капитала (наиболее известная из них — теория Сэя). Во втором варианте процент рассматривался как вознаграждение за усилия или жертвы капиталиста. Это так называемые теории воздержания, в разработке которых наибольшую роль сыграл английский экономист Сениор.

Основные пороки теории воздержания, полностью относимые и к такому ее немного обновленному варианту, как теория ожидания А.Маршалла, состоят в следующем.

Ни теоретические факты, ни эмпирический анализ не подтверждают идеи о том, что процент является вознаграждением за некое воздержание или ожидание собственников средств производства (и тем более создается указанным воздержанием или ожиданием). Общеизвестно, что величина процентных платежей не находится в какой-либо связи с силой воздержания. Жертвы в виде отказа от личного потребления наиболее велика для малых имущих слоев населения в тех случаях, когда они делают по своим или иным причинам сбережения, но их вознаграждение в процентных платежах весьма невелико. Собственники круг капиталов, по существу, не приносят каких-либо жертв в воздержания, а, наоборот, имеют, как правило, высокий уровень личного потребления. Но, несмотря на это, величина процентных платежей на их капитал весьма велика. Неясно также, как воздержание от чего бы то ни было может служить источником какого-либо дохода. Говоря конкретно, воздержание капитала от личного потребления, если даже оно имеет место, может увеличить долю его прибыли, идущей на накопление. Воздержание определенных слоев населения может увеличить в их доходах долю сбережения, но это совершенно не разъясняет, откуда берется процент (не говоря уже о его величине и закономерностях движения). Пытаясь отвести последние возражения, Сениор подчеркнул, что воздержание только в том случае является источником процента, если оно имеет своим результатом накопление капитала. Простое воздержание без накопления капитала,

по Сениору, процента не приносит. Но тогда возникает новый вопрос: почему же та часть дохода, которая не потребляется, а идет на накопление капитала, приносит процент? Сениор, по существу, предположил, что процент возникает в результате какой-то мифической силы, присущей самим процессам воздержания и накопления. В действительности же, как это показала марксистская экономическая теория, процент, возникающий в результате накопления капитала, является частью средней прибыли, источником которой в свою очередь служит прибавочная стоимость.

Наряду с этим возникает еще одна сложная проблема. Если воздержание или ожидание является источником той части стоимости, которая равна проценту, то каким образом она находит общее соизмерение с другими частями новой стоимости, т.е. с заработной платой, предпринимательским доходом и рентой? Сениор пытался ответить на этот вопрос следующим образом. Ренту он вообще отнес за счет монополии владения землей, т.е. рассматривал ее как элемент перераспределения стоимости. Заработную плату и предпринимательский доход Сениор в одинаковой мере отнес за счет труда, только в первом случае — труда рабочих, а во втором — труда предпринимателей. В результате вменения заработной платы и предпринимательского дохода труду и объяснения ренты перераспределением стоимости Сениор свел стоимость товаров к сумме стоимостей, созданных трудом и воздержанием. А Маршалл в своей теории ожидания полностью позаимствовал подобный подход Сениора. Но труд, рассматриваемый как затраты человеческой энергии, не может быть непосредственно соизмерен с субъективной жертвой капиталиста, проявляющейся в его воздержании. Сениор попытался решить эту проблему с помощью иного понимания труда. Ссылаясь на субъективную трактовку проблемы труда в работе А.Смита, Сениор полностью перенял и развил ее. Труд в его понимании представлял не как затраты человеческой энергии в производстве продукции, а только как комплекс отрицательных эмоций, связанных с процессом труда (тягостность труда, усталость и т. д.). По мнению Сениора, именно эти субъективно-отрицательные последствия труда составляют жертву рабочих, которая наряду с субъективной жертвой капиталистов в виде воздержания формирует стоимость товаров. Соизмеримость стоимости определяется соизмеримостью субъективных жертв, приносимых двумя владельцами факторов производства — рабочими и капиталистами. Однако и в такой постановке вопроса проблема соизмеримости не решается, ибо не существует каких-либо общих единиц измерения, которые позволили бы объединить такие неоднородные явления, как субъективные жертвы рабочих вроде их усталости в процессе труда и воздержание капиталистов. Тогда Сениор в качестве последнего доказательства рассмотрел проблему соотношения спроса и предложения. По его мнению,

именно в процессе взаимного приспособления спроса и предложения, в процессе последовательного пересмотра цен, предлагаемых и продавцом и покупателем, находится правильная оценка реальных издержек производства, т.е. субъективных жертв, принесенных рабочими и капиталистами. Продавец в этом случае переоценивает издержки своего товара, а покупатель — те затраты труда и воздержания, которые понадобились бы ему, если бы он предпочел не покупать товар, а произвести его сам. В таком процессе обмена издержки производства продавца выступают как минимальная цена, а издержки производства покупателя — как максимальная цена. Однако и это дополнение не решило проблемы соизмерения. В частности, в условиях глубокого общественного разделения труда и развития специализации покупатель в большинстве случаев либо вообще не может оценить своих жертв, которые он должен принести, если предпочтет не покупать, а производить сам, либо эти жертвы будут настолько велики, что теряется какая-либо практическая основа для сопоставления их с ценой товара.

Трактовка труда в качестве субъективной жертвы сталкивается с еще одним решающим возражением. Эмпирические факты не дают доказательства наличия какой-либо прямой связи между субъективными жертвами рабочих и величиной стоимости продукта или величиной заработной платы. Хотя наиболее тяжелые виды труда и требуют в ряде случаев более высокой заработной платы, это не всегда является правилом. Зато наиболее квалифицированные и соответственно высокооплачиваемые профессии в преобладающем большинстве случаев связаны с меньшими субъективными жертвами, чем менее квалифицированные и низкооплачиваемые. Однако, несмотря на отсутствие прямых связей между величинами субъективных жертв рабочих и капиталистов (если таковые имеют место) и их вознаграждением в виде заработной платы и процента, теория Сениора, выводившая стоимость из вознаграждений субъективных жертв владельцев факторов производства, завоевывает довольно прочное место в буржуазной политэкономии. Заняла она центральное место и в теории стоимости А.Маршалла, полностью сохранив и все ее пороки<sup>1</sup>. Как отмечал Маршалл, "ожидание является таким же подлинным элементом издержек производства, как и усилия, и по мере его накопления входит в состав издержек..." (см. кн. V, гл. IV, § 2).

Наряду с заработной платой и процентом Маршалл значитель-

<sup>1</sup> Так, американский экономист Давенпорт точно указал уже применительно к работе А. Маршалла на спорность тезиса о возможности соизмерения ожидания капиталистов и субъективных жертв рабочих для объединения их в единую и однородную категорию реальных издержек. "Относительные цены, — писал он, — должны быть объяснены... относительными реальными издержками. Заработная плата и процент — денежные издержки, которые должны быть пропорциональны реальным издержкам. При

ное внимание уделит предпринимательскому доходу. В качестве решающей части предпринимательского дохода он рассматривал вознаграждение за труд по управлению. Кроме того, по мнению Маршалла, предпринимательский доход включает страхование за риск, а также вознаграждение за новаторство (правда, Маршалл говорит об этом крайне бегло). В такой постановке решающая часть капиталистической прибыли, представляющей превращенную часть прибавочной стоимости, почти полностью сводится к оплате труда по управлению, что ведет к отрицанию эксплуататорской сущности капиталистического производства.

Свое понимание предпринимательского дохода А. Маршалл использовал при рассмотрении проблемы изменения нормы прибыли. Он высказал идею, что защищаемый буржуазными экономистами тезис о наличии уравнивания нормы прибыли на равный капитал является неправильным.

"Тщательное исследование факторов, определяющих доходы от управления, — указывал Маршалл, — велось лишь в течение последних пятидесяти лет. Более ранние экономисты не занимались значительной работой в этом направлении, поскольку они не выделяли в достаточной степени четко составные элементы прибыли, а вели поиск простого общего закона, определяющего среднюю норму прибыли, закона, который в силу природы вещей не может существовать" (см. кн. VI, гл. VIII, § 1). В такой трактовке Маршалла чувствуется влияние тех сомнений, которые в свое время высказал Дж. С. Милль<sup>1</sup>. Но у Маршалла подобное положение весьма логически вытекало из его теории предпринимательского дохода. По Маршаллу, прибыль представляет собой конгломерат разнородных элементов, каждый из которых имеет свои закономерности движения, не сводимые к какому-либо единому движению. В частности, в прибыли значительный удельный вес составляет вознаграждение за управление, являющееся разновидностью заработной платы квалифицированного труда и подчиненное законам движения, сходным с законами измене-

этом не только заработная плата должна быть пропорциональна жертвам усилий, а процент — жертвам ожидания, но эти жертвы усилий и ожидания должны быть однородны в той же мере, в какой заработная плата и процент однородны в их денежном выражении. Только при этом условии цены, пропорциональные денежным издержкам, будут также пропорциональны скрывающимся за денежными издержками реальным издержкам, являющимся суммой жертв усилий и жертв ожидания". По мнению Давенпорта, указанное условие в теории Маршалла не осуществлено (H. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall, p. 467).

<sup>1</sup> В частности, Дж. С. Милль говорил следующее: "Предположение, что в качестве общего правила поведения в промышленности равные капиталы дают равные прибыли, столь же фальшиво, как и предположение, что одинаковый возраст или физический размер дают одинаковую телесную силу или что одинаковый объем чтения или опыта дает одинаковые знания. Окончательный эффект зависит в той же мере от двадцати других факторов, а не только от единственной указанной причины" (цит. по "Palgraves' Dictionary of Political Economy", vol. II. N. Y., 1963, p. 760).

ния заработной платы. "В целом мы можем прийти к выводу, — указал Маршалл, — что редкость природных способностей и затраты на специальное обучение для соответствующей работы воздействуют на нормальный доход за управление в основном аналогично воздействию на нормальную заработную плату квалифицированных рабочих" (см. кн. VI, гл. VII, § 7). В то же время известно, что отношение заработной платы к капиталу не характеризуется уравниванием на равный капитал. Следовательно, нет тенденции к равенству на равный капитал и для вознаграждения за управление. Поэтому, по мнению Маршалла, не существует и тенденции к уравниванию на равный капитал и нормы прибыли, включающей указанное вознаграждение.

С подобной логикой согласиться нельзя. В капиталистическом бизнесе (кроме, конечно, мелких предприятий) вознаграждение за управление составляет небольшую часть прибыли и предпринимательского дохода. Это можно проследить на примере акционерных компаний, где оплата труда по управлению отделена от прочей прибыли и поэтому может быть с ней сопоставлена. Так, отношение заработной платы всех служащих корпораций США к прибыли последних составляло после второй мировой войны примерно 1 : 41. Поскольку вознаграждение за труд по управлению составляет небольшую часть прибыли (не говоря уже о возможности ее выделения, как это делается в акционерных компаниях), постольку закономерности его движения, какими бы они ни были, не могут серьезно влиять на закономерности движения самой прибыли.

Как мы видели, теория стоимости А.Маршалла в своих основных положениях не носит нового или оригинального характера. Поэтому критический анализ одной теории стоимости А.Маршалла оставляет непонятными причины столь высокой популярности и влияния в капиталистическом мире этого экономиста. Для понимания последнего необходимо обратиться к теории цены А.Маршалла, изложение которой и составляет значительную часть его работы "Принципы политической экономии"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Необходимо к тому же учесть, что заработная плата высших служащих корпораций содержит значительные элементы прибыли. На это справедливо указывал такой известный исследователь национального дохода капиталистических стран, как В. Студенский. "Оплата служащих корпораций, которая в нашем национальном доходе трактуется как трудовой доход, содержит значительную часть дохода от капитала... Доходы, получаемые чиновниками корпораций, лишь частично являются результатом их личных усилий, ибо в большей части это доходы от капитала компаний" ("Studies in Income and Wealth", vol. 27. Princeton, 1964, p. 98—99). При вычете из заработной платы служащих корпораций элементов прибавочной стоимости ее отношение к прибыли корпораций снизилось бы еще более.

<sup>2</sup> "Теория Маршалла — это в основном теория цен в конкурентных условиях" (Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968, с. 309).

Прежде всего необходимо отметить новую взаимозависимость, которую установил Маршалл между стоимостью (реальными издержками) и ценами товаров. У предшествующих буржуазных теоретиков, будь то сторонники теорий факторов производства или предельной полезности, стоимость без каких-либо оговорок рассматривалась как конечная причина цен. Поэтому основная задача указанных теорий состояла в показе той большей или меньшей цепи взаимозависимостей, через которую стоимость (в виде предельной полезности, жертв или производительного вклада факторов производства) определяет цены. А. Маршалл поставил проблему иначе. Основное внимание он обратил на те ограничения, которые препятствуют пропорциональности цен реальным издержкам. "Мы постепенно выявим множество различных ограничений той доктрины, что цена, по которой предмет может быть изготовлен, представляет реальные издержки производства, т.е. усилия и жертвы, прямо или косвенно связанные с его производством" (см. кн. V, гл. III, § 6). В итоге анализа указанных ограничений, среди которых важнейшее место занимали факторы динамического развития, Маршалл пришел к выводу, что стоимость (реальные издержки) определяет цены только в так называемый нормальный период. Чем же характерен указанный период? В теории Маршалла на этот вопрос нет однозначного ответа. Все же наиболее часто А. Маршалл под нормальным понимал период, характеризующийся достижением равновесия во всех частях рыночной экономики. Но и здесь остается неясным, как А. Маршалл соотносил нормальный период с реальными экономическими процессами. В одних разделах его работы нормальный период рассматривался как конечная логическая цель, к которой экономика стремится, никогда ее не достигая. В других — как чисто гипотетическое состояние экономики, отдаленное от реальной действительности. В третьих — как такое состояние, к которому экономика стремится в виде тенденции и достигает этого состояния в долговременном аспекте. Только в третьем понимании, не являющемся основным у А. Маршалла, стоимость (реальные издержки производства) имеет какую-то связь с ценами. В других пониманиях А. Маршалл, по существу, обрывает связь реальных издержек с ценами. Тем самым Маршалл, формально выступая как сторонник и продолжатель теории стоимости, предшествующей английской политэкономии, по существу, резко ограничил значение категории стоимости, сведя ее к чисто логическому понятию, имеющему силу только для условий, весьма далеких от реальной экономики<sup>1</sup>. В связи с последним и цена нормального

<sup>1</sup> Последнее обстоятельство подметил Давенпорт. По его мнению, в теории Маршалла "классическая доктрина (т. е. вульгарные теории стоимости периода разложения английской политэкономии. — С. Н.) все еще сохраняется неоспоримой, но только для тех времен, которых объектив-

периода приобретает у Маршалла в основном логическое значение<sup>1</sup>. "...Нормальная, или "естественная", стоимость товара — это та его стоимость... которую экономические силы образовали бы, если бы общие условия жизни оставались неизменными в течение периода времени, достаточно продолжительного, чтобы позволить всем указанным условиям полностью реализоваться" (см. кн.V, гл.III, § 6).

Фактический отрыв стоимости от ценообразования, проделанный Маршаллом, явился предпосылкой его разработок по проблемам складывания цены на отдельных рынках. Раз стоимость не связана с ценой, то возникает проблема нахождения других факторов, непосредственно определяющих цену. Маршалл указал, что в конкретной действительности складывание рыночных цен определяется взаимодействием спроса и предложения. Поэтому познание механизма ценообразования требует познания того комплекса факторов, которые определяют изменение как спроса, так и предложения и их взаимодействие на том или ином отдельном рынке. С точки зрения установления цены значение сил спроса и предложения, по мнению Маршалла, равнозначно. Попытки придания решающего значения либо предложению (как это делали и классическая английская политэкономия, и представители теорий факторов производства), либо спросу (как это делали ранние теоретики предельной полезности) в одинаковой мере неправильно. Маршалл в связи с последним отметил: "Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость (меновая. — С.Н.) полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц" (см. кн.V, гл.III, § 7).

/ А.Маршалл установил следующий простой механизм воздействия соотношения спроса и предложения на складывание цен товаров в условиях неограниченной конкуренции. Спрос и предложение имеют следующую связь с ценой: спрос, как правило, при падении цены растет и при ее росте снижается; предложение в большинстве случаев с ростом цены растет и при снижении цены падает. Поэтому устойчивая цена, цена равновесия, устанавливается в той точке, где спрос уравнивается с предложением (т.е. при графическом изображении в точке пересечения кривых спроса и предложения). Цена, превышающая цену равновесия,

но никогда не бывает... Для обычного времени или условий классическая доктрина не работает" (Н. J. Davenport. The Economics of Alfred Marshall, p. 381).

<sup>1</sup> Наряду с ценами нормального периода (цены полного равновесия, непосредственно определяемые реальными издержками) Маршалл использовал понятие нормальных цен и в ином смысле (как цены частичного равновесия, т.е. цены, соответствующие нормальным издержкам производства, включая процент на капитал и нормальный предпринимательский доход). Эти понятия не надо смешивать (хотя сам Маршалл подчас не проводит четкого их различия).

ведет к превышению предложения над спросом, что неминуемо действует в сторону снижения цены. Цена, оказавшаяся ниже цены равновесия, ведет к превышению спроса над предложением, что действует в сторону повышения цены. Только при цене равновесия спрос уравнивается с предложением (уравнивается в том смысле, что не возникает стимулов для изменения трех функционально связанных величин — спроса, предложения и цены). В этих условиях, по Маршаллу, цена тяготеет к денежным издержкам производства, но указанные издержки в обычных условиях не связаны со стоимостью (реальными издержками производства), а сами определяются соотношением спроса и предложения на те факторы производства, которые образуют эти издержки.

Тем самым А.Маршалл сумел построить теорию цены, по существу, полностью без обращения к стоимости (реальным издержкам), ограничив анализ только вопросами соотношения спроса и предложения. Цена товаров складывается под воздействием спроса и предложения, издержки производства, к которым тяготеет указанная цена при равенстве спроса и предложения на рынках товаров, складываются под воздействием спроса и предложения на факторы производства, формирующие соответствующие издержки. Более глубокий анализ Маршалл считал излишним.

"Анализ издержек производства товара, — пишет он, — может быть доведен до любой глубины, но редко имеет смысл заходить в нем слишком далеко. Например, часто достаточно признать в качестве окончательной цену предложения различных видов сырья, применяемого в данном производстве, не вдаваясь в анализ отдельных элементов, из которых эта цена складывается; в противном случае анализ, по существу, станет бесконечным. Можно, следовательно, подразделить элементы, требующиеся для изготовления товара на любые подходящие для нашей цели группы, и назвать их *факторами производства*. В таком случае издержки производства определенного количества данного товара будут равны ценам предложения соответствующих количеств факторов его производства" (см. кн. V, гл. III, § 2).

Каков реальный смысл теории цены Маршалла? Прежде всего эта теория объясняет цены ценами. В такой постановке вопроса исчезают причинно-следственные связи, и на первое место выдвигаются связи функционального характера, т.е. связи, по отношению к которым решающим становится определение всестороннего взаимодействия различных элементов ценообразования и условий их равновесия. Эта сторона теории цены Маршалла вызвала серьезные замечания в свой адрес, в том числе и со стороны ряда буржуазных экономистов, которые рассматривали подобный подход как вращение в одном и том же заколдованном круге цен без конечного объяснения последних. Все эти



замечания имеют серьезные основания. Очевидно, что подобный подход А.Маршалла способствовал окончательному отходу буржуазной политэкономии от исследования глубинных закономерностей капиталистического производства, выраженных в проблемах теории стоимости. Маршалл, по существу, ограничился исследованием проблем ценообразования с позиции отдельного капиталистического предприятия. Недаром и весь соответствующий анализ он строил применительно к так называемой представительной фирме, под которой подразумевал фирму со средними отраслевыми характеристиками. Тем самым Маршалл создал основу для развития микроэкономического раздела буржуазной политэкономии, занимающегося прежде всего изучением проблем ценообразования применительно к отдельным товарам, предприятиям и рынкам.

Изменение спроса А.Маршалл полностью связал с категорией предельной полезности. По Маршаллу, предельные полезности, соизмеренные в денежных единицах, выступают на рынке как максимальные цены (так называемые цены спроса), которые потребитель готов уплатить за то или иное благо. С ростом предложения того или иного блага цены спроса снижаются, с падением предложения — увеличиваются.

И хотя теория Маршалла в трактовке предельной полезности отличалась от последовательных теорий (к примеру, представителей австрийской школы), в его изложении сохранились многие пороки этой теории.

Это проявилось прежде всего в использовании категории предельной полезности в связи с двумя так называемыми законами Госсена (хотя Маршалл практически не упоминает фамилии этого немецкого экономиста первой половины XIX в. при использовании его закона). Напомним эти законы и дадим их критическую оценку.

Первый закон Госсена устанавливает снижение субъективной полезности последующих единиц блага в процессе его потребления (как в едином акте потребления, так и при повторных актах потребления). Второй закон Госсена устанавливает, что при потреблении различных благ индивидуум стремится к такой рациональной комбинации последних, при которой предельные полезности этих благ уравниваются<sup>1</sup>. В таком случае индивидуум достигает при потреблении максимума полезности. Для условий товарно-денежного хозяйства второй закон Госсена формулируется несколько иначе. Потребитель стремится к такой рациональной комбинации, при которой происходит уравнивание предельных полезностей, получаемых с последних денежных единиц, расходуемых на различные блага. В такой формулировке

<sup>1</sup> У Госсена не было термина "предельная полезность", но он использовал равнозначный термин "ценность последнего атома".

достижение максимума полезности оказывается зависящим не только от полезности благ, но и от их цен.

Каково реальное экономическое значение законов Госсена с точки зрения раскрытия закономерностей индивидуального потребления?

Возьмем первый закон Госсена. По сути, он отражает факт физиологического и психологического насыщения при индивидуальном потреблении определенного блага. При едином акте потребления подобное насыщение неоспоримо для большинства потребительских благ, но имеет малое экономическое значение; при повторных актах потребления насыщение также наступает для многих благ, хотя на практике известны многие исключения и такие повороты событий, когда некоторое изменение продукции, удовлетворяющей потребность, как будто близкую к насыщению, неожиданно увеличивает емкость рынка, т.е., по терминологии буржуазных экономистов, ведет к увеличению предельной полезности. Поскольку процессы физиологического и психологического насыщения отдельными благами могут агрегироваться, первый закон Госсена распространяется, хотя и более условно, не только на потребление отдельных индивидуумов, но и на потребление общественных групп и всего населения. Однако Госсен, выдвинув идею насыщения, по существу, имел в виду абсолютные потребности. В товарном же производстве действуют относительные, т.е. платежеспособные, потребности. Степень насыщения последних определяется не только физиологическими факторами, но и величиной доходов и ценами. Поэтому первый закон Госсена с точки зрения установления общих закономерностей потребления имеет все же ограниченное и в ряде случаев условное значение.

В частности, объяснение А.Маршаллом того факта, что с ростом предложения какого-то блага цены спроса снижаются, а с падением предложения увеличиваются с помощью ссылок на падающую полезность (т.е., по существу, на первый закон Госсена), является весьма спорным. На первом месте в объяснении этого явления стоит тот очевидный факт, что без снижения цены индивидуум не сможет на неизменный доход купить большее количество указанного блага. Поэтому рост предложения товара может найти спрос при прочих равных условиях (прежде всего неизменности доходов потребителей) только при снижении цены, что увеличит емкость рынка как за счет увеличения закупок указанного товара со стороны его старых потребителей, так и за счет привлечения новых покупателей, которые при прежней, более высокой, цене его не потребляли.

Еще большая ограниченность и условность присуща второму закону Госсена. Во-первых, осуществление второго закона Госсена для условий товарно-денежного хозяйства требует хотя бы относительного постоянства цен. При частых же и резких измене-

ниях цен столь же часто и резко будут меняться рациональные комбинации потребительских благ, необходимых для достижения потребителем максимума полезности. Во-вторых, осуществление указанного закона Госсена требует возможности для потребителей варьировать потребительскими благами в самых различных пропорциях. Однако в реальном капиталистическом хозяйстве такие возможности для потребителя все же ограничены. Одной из причин такой ограниченности является неделимость многих потребительских благ. Вряд ли, например, есть возможность для получения различных комбинаций с включением таких важнейших потребительских благ, как жилье и автомобили. Обычно неделимые блага входят в потребительский бюджет в качестве фиксированной суммы и не допускают каких-либо значительных варьирований с другими потребительскими благами. В-третьих, в потребительский бюджет входит, с одной стороны, ряд благ, которые обычно характеризуются высоким насыщением и, следовательно, весьма низкой предельной полезностью, с другой — блага, насыщение которыми невелико и поэтому их предельная полезность высока. Возможности по уравниванию предельных полезностей этих двух групп благ носят весьма проблематичный характер. В-четвертых, в отличие от проблемы насыщения, трактуемой в первом законе, агрегирование рациональных комбинаций, достигаемых отдельными потребителями, и тем самым выведение из индивидуального потребления закономерностей потребления общественных групп и всего населения выглядит гораздо более спорной проблемой (поскольку критерии полезности, по которым потребители распределяют свои потребительские бюджеты, характеризуются субъективизмом и индивидуализмом и поэтому несопоставимы друг с другом).

Критически рассматривая использование А. Маршаллом категории предельной полезности, необходимо отметить выдвинутое им конкретное понятие эластичности спроса, которое затем прочно вошло в теорию потребления<sup>1</sup>. „*Степень эластичности (или быстрота реакции) спроса на рынке зависит от того, в какой мере его объем возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены*” (см. кн. III, гл. IV, § 1). Спрос на товар считается эластичным, если при снижении (или росте) цены на 1% спрос на указанный товар повысится (или упадет) более чем на 1%. Спрос на товар считается неэластичным, если при снижении (или росте) цены на 1% спрос

<sup>1</sup> Термин “эластичность” нашел в буржуазной политэкономии и более широкое применение как понятие, характеризующее не только взаимосвязь в изменении цены и спроса, но и взаимосвязь в изменении многих других экономических явлений (например, цены и предложения товаров, заработной платы и предложения рабочей силы, процента и предложения капитала и т. д.).

повысится (или упадет) менее чем на 1%. Маршалл в исследовании эластичности спроса отметил два важных момента: во-первых, неэластичный характер спроса на товары, удовлетворяющие наиболее насущные потребности населения, и спроса на отдельные предметы роскоши, покупаемые богатейшими слоями населения на незначительную часть своего дохода; во-вторых, исторический характер категории эластичности спроса (поскольку включение потребления какого-либо товара в круг наиболее насущных потребностей населения может превратить спрос на него из эластичного в неэластичный).

В рамках определения цены только соотношением спроса и предложения А. Маршалл достаточно оригинально включил в эту систему издержки производства (прежде всего предельные издержки, т.е. затраты на производство последней единицы того или иного товара, которые определяют минимальную цену, удовлетворяющую производителя, т.е. так называемую цену предложения).

Маршалл отметил, что цена предложения определенной фирмы непосредственно зависит от денежных издержек только при том условии, если издержки производства единицы продукции остаются неизменными при различных объемах производства (т.е., по его терминологии, если для данного случая осуществляется так называемый закон постоянной отдачи). "Если взять... некоторые товары, которые практически полностью подвержены действию закона постоянной отдачи, — указывал Маршалл, — т.е. средние издержки на их производство находятся примерно на одинаковом уровне независимо от того, производятся ли они в малых или больших количествах. В этом случае нормальный уровень, вокруг которого колеблется рыночная цена, и составят указанные определенные и фиксированные (денежные) издержки производства" (см. кн. V, гл. III, § 7). Однако для большинства производств существуют иные закономерности. В одних случаях издержки производства единицы продукции с ростом объема производства снижаются (действует так называемый закон возрастающей отдачи), в других издержки производства единицы продукции с ростом объема производства возрастают (действует так называемый закон падающей отдачи). В обоих случаях цена предложения соответствующих фирм определяется уже не средними издержками производства, а количеством произведенной продукции (точнее, издержками производства, скорректированными на изменение объема производства, т.е. предельными издержками производства). В производствах, где господствует закон возрастающей отдачи, с увеличением объема произведенной продукции в связи со снижением предельных издержек снижается и цена предложения; в производствах, где действует закон падающей отдачи, с ростом объема продукции растут и предельные из-

держки производства, что ведет соответственно к росту цены предложения. Соотношение спроса и предложения, влияя на объем продукции, поступающей на рынок, тем самым влияет на предельные и соответственно на средние издержки, которые в свою очередь влияют на предложение данной фирмы.

В такой постановке вопроса проявляется чисто микроэкономический подход А.Маршалла к экономике, т.е. подход только с позиции отдельных предприятий и фирм.

Однако даже при микроэкономическом подходе можно уловить за функциональными связями причинно-следственные связи, которые все же говорят об определяющей роли производства. Зависимость издержек производства от объема продукции (т.е. снизятся, возрастут или останутся постоянными эти издержки при увеличении объема производства) обуславливается прежде всего техническими возможностями производства. В частности, своим законом возрастающей отдачи Маршалл вскрыл типичные черты ценообразования только еще складывающегося в период написания его работы массового производства, способного выбрасывать огромные количества стандартной продукции на широкий рынок. При анализе же с позиции макроэкономического (народнохозяйственного) подхода первичный характер воздействия предложения и стоящих за ним условий и издержек производства и вторичный характер воздействия спроса проступают еще более отчетливо. При таком подходе встают вопросы об удельном весе среди предприятий, производящих одну и ту же продукцию, предприятий с лучшими, средними и худшими условиями производства и соответственно низкими, средними и более высокими издержками производства; о сведении этих издержек, отражающих индивидуальные стоимости, к единой рыночной стоимости, регулирующей цену. При этом вполне возможны случаи, когда расширение спроса на продукцию, производство которой подчинено закону возрастающей отдачи, может и не привести к снижению цен. Хотя технически передовые предприятия при таком расширении спроса и имеют возможность удовлетворять его по более низким ценам, но при их относительно небольшом удельном весе в предложении значительную часть прироста могут удовлетворить предприятия с менее передовыми условиями производства и соответственно с более высокими ценами, не говоря о том, что рост спроса обычно стимулирует возникновение в отрасли предприятий с более отсталой технической базой, так же как сокращение спроса и связанное с последним усиление конкуренции выталкивают эти предприятия из сферы производства.

Интересно отметить, что определяющий характер условий предложения, в том числе и издержек производства, в конечном счете показал и сам Маршалл в своем дальнейшем анализе. Маршалл различал подход к проблемам ценообразования в

зависимости от длительности анализируемого периода. По его мнению, одни закономерности проявляются при анализе за кратковременный (*short run*) период, другие — при анализе за долговременный (*long run*) период. Так, только при анализе за кратковременный период проявляется определяющая роль спроса. Это связано с тем, что при росте спроса на тот или иной свободно воспроизводимый товар предложение не всегда может быстро отреагировать на указанное изменение. Если рост спроса таков, что его не могут удовлетворить имеющиеся производственные мощности, то подтягивание предложения до уровня возросшего спроса потребует определенного времени, необходимого для создания новых производственных мощностей. В этот отрезок времени возникает ситуация, при которой предложение носит относительно фиксированный характер и определяющее влияние на изменение цен оказывает спрос. В частности, в результате его роста происходит и повышение цены.

Однако через определенный отрезок времени с введением необходимых производственных мощностей предложение возрастает, толкая цены к снижению. Подобная ситуация рассматривалась Маршаллом при анализе за кратковременный период. Для долговременного периода воздействие предложения и связанных с ним издержек производства на ценообразование резко возрастает.

”Итак, — отметил А.Маршалл, — можно вывести заключение, что, как *общее правило*, чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость (меновую. — *С.Н.*), а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость (меновую. — *С.Н.*)” (см. кн.V, гл. III, §7). Тем самым из приведенного анализа Маршалла довольно ясно вытекает, что в долговременном аспекте влияние предложения и издержек производства на цену усиливается. По сути дела, за достаточно длительный период оно принимает определяющий характер по сравнению с влиянием спроса (хотя бы потому, что именно производство в конечном счете играет основную роль в складывании потребностей, проявляющихся через спрос).

Начиная с работ Маршалла центральной проблемой буржуазной политэкономии вплоть до 30-х годов XX в. становится исследование факторов, влияющих на ценообразование товаров на отдельных рынках. Быстро складывается современный микроэкономический раздел, состоящий из четырех относительно самостоятельных частей. Первая часть посвящена анализу закономерностей складывания потребительского спроса (именно в этой части развиваются последующие теории предельной полезности). Вторая часть посвящена анализу предложения прежде всего с позиции исследования поведения отдельной

фирмы и складывания ее издержек в тех или иных рыночных условиях. В третьей части анализируется соотношение спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции). Четвертая часть — теория распределения — посвящена анализу рынков и ценообразования факторов производства.

Для понимания влияния А.Маршалла на дальнейшую эволюцию буржуазной экономической мысли необходимо кратко рассмотреть несколько направлений в развитии буржуазной политэкономии, которые содержат значительные элементы критической переоценки теоретического наследия Маршалла.

*Возникновение макроэкономического раздела буржуазной политэкономии.* Начавшийся с работ Маршалла поворот в буржуазной политэкономии в сторону проблем микроэкономики не был случайным. Он был подготовлен всем предшествующим развитием буржуазной политэкономии, прежде всего взятием ею на вооружение догмы Сэя. Раз микроэкономическое развитие капиталистической экономики по догме Сэя не сталкивалось с какими-либо серьезными трудностями, в частности с всеобщими кризисами перепроизводства, центральной проблемой буржуазной политэкономии, несомненно, должны были стать вопросы микроэкономики, т.е. вопросы функционирования отдельных хозяйственных единиц. Теория цены Маршалла, сконцентрированная на изучении только микроэкономических проблем, также опиралась на догму Сэя в качестве своей важнейшей теоретической базы. Нахождение условий равновесия для отдельных хозяйственных единиц обуславливало, по Маршаллу, автоматическое равновесие и для всей капиталистической экономики. С точки зрения микроэкономического подхода народнохозяйственная экономическая политика вполне могла быть ограничена чисто кредитно-денежной политикой, стимулирующей отдельные хозяйственные единицы к деятельности в нужном направлении. Концентрация усилий только на микроэкономических проблемах, характерная для Маршалла и для преобладающего большинства буржуазных политэкономов в последующие десятилетия, по сути, была наиболее ярким выражением апологетизма, присущего буржуазной экономической науке. Апологетическое представление об исключительных преимуществах рыночного механизма, якобы ведущего к автоматическому саморегулированию капиталистической экономики, и упорное игнорирование реальных противоречий капитализма действовали ослепляюще на буржуазных экономистов вплоть до 30-х годов.

Экономический кризис 1929—1933 гг. разбил иллюзии буржуазной политэкономии и показал всю ограниченность и недостаточность чисто микроэкономического подхода. В качестве ответной реакции в 1936 г. появилась работа Дж.М.Кейнса

”Общая теория занятости, процента и денег”<sup>1</sup>. Центральной идеей работы Кейнса являлось отрицание устойчивого равновесия и автоматического характера саморегулирования капиталистической экономики и подчеркивание в связи с этим необходимости вмешательства буржуазного государства в экономику. В работе Кейнса опровергалась догма Сэя. Появление теории Кейнса, ее быстрое признание и широкое распространение предопределили и принципиальный перелом в развитии буржуазной политэкономии, выразившийся прежде всего в создании наряду с микроэкономикой и макроэкономического направления, посвященного анализу взаимодействия народнохозяйственных величин и процессов (занятости, национального дохода, накоплений, сбережений, потребления и т.д.). Под влиянием учения Кейнса начали бурно развиваться буржуазные теории воспроизводства, оформившиеся к настоящему времени в два основных направления — теории кратковременных изменений (теории циклов) и теории долговременных изменений (теории экономического роста). Теориями воспроизводства, составляющими основу макроэкономического раздела, стали усиленно заниматься не только приверженцы кейнсианства (в широком смысле этого слова, т.е. сторонники государственного вмешательства в капиталистическую экономику), но и сторонники так называемой неоклассической теории роста, пытающиеся уже в рамках макроэкономики восстановить идею об устойчивом равновесии и автоматическом саморегулировании капиталистической экономики. В современный период, в условиях резкого обострения экономических, социальных и политических противоречий капитализма, произошел резкий упадок влияния кейнсианских идей ( в результате разочарования в их практической действенности) при одновременном росте значения таких направлений неоклассического толка, как монетаризм и ”экономика предложения”, вновь взявших на вооружение догму Сэя.

Несомненно, что возникновение макроэкономических теорий, основанных, в частности, на отрицании догмы Сэя, явилось критической переоценкой того абсолютизирования микроэкономических проблем, которое было характерно для Маршалла и его последователей. Но — и это надо подчеркнуть — возникшая под воздействием идей Кейнса макроэкономика не являлась ни возвращением к старой макроэкономике начала и середины XIX в., ни полным отрицанием микроэкономки. Подход и Кейнса и его последователей к макроэкономическим проблемам опирался на методологию, разработанную в микроэкономике и связанную с выявлением в качестве определяющих причин народнохозяйственных процессов экономических мотивов поведения различных

<sup>1</sup> См.: Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.



хозяйственных единиц, объединенных в определенные группы. Далее, макроэкономическое направление не рассматривалось и не рассматривается его творцами тождественным всей буржуазной политэкономии, оно занимается анализом народнохозяйственных экономических процессов, прежде всего проблем воспроизводства. На долю микроэкономического направления остается анализ экономических проблем, относящихся к отдельным хозяйственным единицам, прежде всего проблем ценообразования в рамках отдельных фирм и рынков. В настоящее время макроэкономика и микроэкономика рассматриваются преобладающим большинством буржуазных экономистов как две равноправные части политэкономии, каждая со своим кругом различных проблем, но органически связанных единством методологических и идеологических принципов.

*Развитие теории монополярной цены.* 30-е годы XX в. были связаны с еще одной важной критической переоценкой теории Маршалла. Теория цены Маршалла была построена почти исключительно для условий свободной, или неограниченной, конкуренции, характеризующейся стихийным регулированием цен. В то же время в период написания работ Маршалла происходило быстрое развитие производственных монополий, что вело к замене капитализма свободной конкуренции капитализмом монополистическим и соответственно к замене рынков свободной конкуренции рынками с господством монополистической конкуренции. Последнее не нашло отражения в теории цены Маршалла.

Правда, Маршалл не смог полностью обойти проблему производственной монополии и ее влияния на цену. В данном вопросе он опирался на теоретическое наследие французского экономиста Антуана Курно (1801—1877), который еще в 1838 г. в работе "Исследования математических принципов теорий богатства" выдвинул проблему производственной, т.е. искусственной, монополии<sup>1</sup>. Курно с помощью математической модели рассмотрел ценообразование для случая, когда одна фирма концентрирует все производство и предложение какого-либо товара. Курно показал, что подобная фирма-монополия устанавливает цену значительно выше той, которая при тех же условиях производства установилась бы при наличии конкурентов (т.е. других фирм, производящих те же товары). Превышение монополярной цены над конкурентной ценой Курно объяснил тем, что повышение первой цены встречает только единственное ограничение в виде сокращения спроса, в то время как повышение второй цены имеет и другое ограничение в виде политики цен конкурентов. Маршалл, рассматривая случай с производственной

<sup>1</sup> A. C o u r n o t . Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris, 1838.

монополией, также признал завышение цены монопольной фирмы по сравнению с аналогичной фирмой, находящейся в условиях конкуренции. "Монополист, — отметил он, — потеряет весь свой монопольный доход, если станет производить на продажу такое большое количество товара, что его цена предложения... окажется равной цене спроса на этот товар. Количество товара, обеспечивающее максимум монопольного дохода, всегда значительно меньше" (см. кн. V, гл. XIV, § 5). Однако указанное положение о монопольной цене Маршалла не может служить каким-либо основанием для понимания ценообразования в условиях складывающейся на рубеже XIX—XX вв. монополистической структуры рынков. Во-первых, Маршалл снабдил тезис о завышении цены монополистом рядом важных оговорок. По его мнению, указанное завышение преодолевается путем действия контртенденций, к числу которых он отнес уменьшение издержек монополиста в результате более крупных масштабов производства по сравнению с фирмами-немонополистами, а также заботу монополиста о будущем развитии своего бизнеса и интересах потребителя. Тем самым проявилась довольно отчетливая тенденция Маршалла к идеализации монополий. Во-вторых, Маршалл, как и Курно, рассматривал только абсолютную монополию, т.е. фирму, охватывающую все производство определенного товара. Реальное же развитие монополий характеризовалось обычно не захватом отрасли какой-либо единственной фирмой, а захватом господствующего положения в отрасли несколькими наиболее крупными фирмами. В-третьих — и это основное, — Маршалл рассматривал монополию как частный случай на общем фоне неограниченной конкуренции, в условиях которой закономерности ценообразования остаются господствующими. Подобный подход раздельного рассмотрения монополий и неограниченной конкуренции оставался ведущим до 30-х годов. В тех случаях, когда отдельные экономисты (вроде Ф.Эджуорта или А.Пигу) все же обращались к анализу ценообразования в условиях малого числа конкурентов (т.е. в условиях, близких к реальной монополистической структуре в отдельных отраслях), они ограничивались ничем не говорящим выводом о неопределенности цены в подобных условиях.

30-е годы заставили наиболее реалистичных буржуазных экономистов пересмотреть подобное положение. Стало очевидным, что одной из причин глубины экономического кризиса 1929—1933 гг. послужили монопольные цены, установившиеся в ведущих отраслях промышленности капиталистических стран. В 1933 г. вышли две работы, поставившие по-новому проблемы монополистической конкуренции и монопольных цен в буржуазной политэкономии: книга американского экономиста Эдварда Чемберлина "Теория монополистической конкуренции" и книга английской экономистки Джоан Робинсон "Экономика

несовершенной конкуренции”<sup>1</sup>. Оба автора доказали, что свободная конкуренция ушла в прошлое и господствующий характер в условиях капитализма приобрела монополистическая, или несовершенная, конкуренция, характеризующаяся разделом рынка товара незначительным числом монополистов (олигополистов). Если в условиях неограниченной конкуренции цена выступала как результат стихийно действующих сил спроса и предложения независимо от сознательных усилий отдельных предприятий и фирм, то в условиях господства несовершенной конкуренции монополии получают возможность через свое воздействие и на предложение и на спрос влиять на складывание цены. В общей оценке роли монополий между Чемберлином и Дж. Робинсон имелись определенные различия. Дж. Робинсон выступила как радикальный, хотя и буржуазный, критик монополий, связав деятельность последних с такими отрицательными явлениями, как завышение цен, эксплуатация рабочих и покупателей, усиление неравенства в распределении доходов и т.д. Чемберлин дал пример более консервативной оценки монополий. Признав, с одной стороны, завышенность и относительную негибкость монопольных цен по сравнению с чисто конкурентными ценами и ряд отрицательных явлений, связанных с этим (например, недоиспользование мощностей), Чемберлин одновременно представил элементы иной оценки монополий. В наибольшей мере это относится к двум положениям его теории. Так, Чемберлин связывал установление единой цены для группы монополий в той или иной отрасли только с действием монополистической конкуренции. Если отдельные монополисты учитывают свою зависимость от действий других монополистов, то одного указанного учета без какого-либо предварительного сговора, по Чемберлину, оказывается достаточно для установления единой и приемлемой для всех монопольной цены<sup>2</sup>. Это положение Чемберлина сыграло определенную практическую роль. Американские адвокаты, выступающие в защиту монополий в связи с расследованиями по антитрестовскому законодательству, часто ссылались на указанное заявление Чемберлина в качестве доказательства того положения, что наличие единой цены у ряда монополий еще не является подтверждением их предварительного сговора. Второе положение теории Чемберлина, дающее неправильную оценку монополиям, состоит в утверждении, что монопольные цены устанавливаются не только в результате возникновения и деятельности крупных производи-

<sup>1</sup> E. H. Chamberlin. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, 1933 (Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции. М., 1959); Joan Robinson. *The Economics of Imperfect Competition*. London, 1933.

<sup>2</sup> См.: Э. Х. Чемберлин. Теория монополистической конкуренции, с. 93 — 94.

телей, но в не меньшей степени в результате широкой дифференциации продукции (и по качеству и по территории). Такая позиция Чемберлина, по сути, растворила реальные производственные монополии в массе других явлений, в той или иной мере ограничивающих конкуренцию. В частности, на одну доску были неправомерно поставлены и производственные монополии, и процессы монополизации рынка, связанные с дифференциацией продукции. Но монополизация рынка на основе дифференциации продукции, если она не связана с производственной монополией, носит крайне неустойчивый характер; при связи же с производственной монополией она выступает как один из методов установления монопольных цен. Двойственная теоретическая позиция Чемберлина была подвергнута критике в экономической литературе США. С одной стороны, против нее выступили более радикальные американские исследователи и критики монополий (Г. Минз, Дж. Стокинг, М. Уоткинс и др.), которые на базе большого фактического материала показали и огромное значение монополий в экономике США, и их решающую роль в проведении политики монопольных цен, составной частью которой нередко является обязательный экономический сговор ведущих отраслевых производителей, проводимый либо в форме "лидерство в ценах", либо в других, в том числе и тайных, формах. С другой стороны, Чемберлина подвергли критике сторонники неолиберализма и свободной конкуренции (Л. Мизес, Дж. Стиглер и др.), которые обвинили его в сгущении красок при оценке экономической роли монополий.

Возникновение теории монополистической конкуренции и монопольной цены послужило дальнейшему ограничению роли теории цены Маршалла уже внутри микроэкономического раздела буржуазной политэкономии. Теория цены Маршалла стала рассматриваться как теория, относящаяся только к рынкам, близким к состоянию неограниченной, или, что одно и то же, совершенной, конкуренции. А поскольку, по мнению буржуазных экономистов, таких рынков мало, теория цены Маршалла стала играть в основном роль теории, позволяющей уяснить закономерности движения цен в гипотетических условиях совершенной конкуренции в качестве основы последующего уяснения закономерностей движения цен в реальных для XX в. условиях несовершенной или монополистической конкуренции.

*О динамике микроэкономических издержек производства.* Из других важных переоценок теоретического наследия Маршалла необходимо отметить пересмотр закономерностей движения издержек производства. Маршалл, как отмечалось, выделял три возможных варианта динамики издержек производства в зависимости от изменения объема производства. В дальнейшем в буржуазной политэкономии альтернативный подход Маршалла к указанной проблеме был заменен единой закономерностью

движения микроэкономических издержек производства. Стало предполагаться, что при расширении производства фирмы Первоначально издержки производства на единицу продукции снижаются, но затем, достигнув какого-то минимума, начинают постоянно расти (так называемая U-образная кривая издержек). Иначе говоря, два выдвинутых Маршаллом варианта изменения издержек (их рост и их снижение в зависимости от роста объема производства) были объединены таким образом, при котором снижение и рост издержек при росте объема производства из параллельных и независимых друг от друга вариантов превратились в последовательные части единого процесса. Переход на подобную позицию был связан с тем, что один из важнейших вариантов, выдвинутых Маршаллом, именно вариант, обусловленный так называемым законом возрастающей отдачи, делал неразрешимой проблему равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции. При таком варианте получалось, что рост спроса, ведущий соответственно к росту предложения, обуславливает снижение издержек производства и цены, вызывая дальнейшее расширение спроса, и т. д. Процесс может завершиться только созданием в отрасли нескольких монополий, которые на базе тайного сговора смогут наконец установить цену равновесия, эксплуатируя в свою пользу сложившуюся рыночную ситуацию. По сути дела, закон возрастающей отдачи обуславливал неминуемую монополизацию производства, т. е. ликвидацию совершенной конкуренции. Это, по-видимому, в первую очередь и заставило последователей Маршалла отказаться от него. Предположение же о первоначальном снижении издержек и последующем их повышении с ростом объема производства создает основу для решения проблем равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции без ликвидации последней.

Но подобная переоценка, хотя и подкреплённая математическими доводами, встречает ряд оговорок. Особенно это относится к тем теоретическим доказательствам, которыми обосновывается обязательный характер роста издержек производства с определенного момента расширения производства. Указанный рост выводится из так называемого закона убывающей производительности.

А.Маршалл полностью использовал положения указанного закона в своей работе. Правда, его трактовка этого закона носила менее разработанный и четкий характер (в частности, он постоянно смешивал натуральные и стоимостные объемы продукции, а также объемы продукции с величинами прибыли или дохода). С учетом этого более правильно обозначить указанный закон в данной работе как закон убывающей отдачи, рассматривая его как своеобразно трактуемый А.Маршаллом вариант закона убывающей производительности.

Но в своих основных посылах трактовка А.Маршалла совпадает с пониманием других буржуазных экономистов. Напомним,

что в соответствии с подобным пониманием действие закона убывающей производительности (или закона убывающей отдачи) проявляется в том, что непрерывный рост одних факторов производства при неизменном количестве других факторов (или хотя бы более медленном их росте) вызывает уменьшение величины продукции или дохода по отношению к величине издержек. По мнению буржуазных экономистов, рост производства на определенном этапе неминуемо вызывает действие этого закона, ибо какой-нибудь фактор окажется ограниченным, т.е. не способным к дальнейшему увеличению по сравнению с другими факторами производства. (Современные экономисты на Западе в этом смысле решающее значение придают усилению трудностей эффективного контроля за предприятием или фирмой с ростом масштаба их производства, т.е. они считают наиболее ограниченным при росте производства фактор управления). Подобная ограниченность одного фактора неизбежно должна привести с определенного момента расширения производства к росту издержек производства на единицу продукции.

Важнейшие посылки представленных теоретических рассуждений носят неправильный характер. Прежде всего закон убывающей производительности предполагает совершенно нереальную экономическую ситуацию. Во-первых, предполагается отсутствие технического прогресса; во-вторых, предполагается, что предварительно до изменения какого-либо фактора производства уже достигнут оптимум в комбинации факторов производства, дающий наивысший объем продукции и дохода (поскольку если такой оптимум еще не достигнут, то одностороннее изменение какого-либо одного фактора может не удалить, а, наоборот, приблизить сочетание факторов производства к оптимуму и соответственно не уменьшить, а увеличить объем продукции и дохода). Иначе говоря, если во всех своих рассуждениях буржуазные экономисты подчеркивают, что они исходят из рациональных принципов экономической деятельности (будь то производство или даже потребление), то при выдвигании этого закона предполагается явная нерациональность в использовании ресурсов, избыточное увеличение одних факторов при неизменном количестве других (т.е. нарушение рациональных пропорций производства). В действительности изменение соотношения между факторами производства определяется техническими и экономическими закономерностями. В определенном производстве при неизменных технических условиях существуют какие-то относительно постоянные соотношения между факторами производства. Поэтому непрерывное увеличение одного фактора производства при постоянном количестве других просто невозможно, поскольку избыточные единицы первого фактора не смогут найти себе применение в производстве. Нельзя, например, непрерывно увеличивать число рабочих при одном и том же

количестве оборудования, ибо этот прирост скоро будет представлять просто избыточную рабочую силу, которую невозможно применить в производстве (если, конечно, исходить из принципов рационального его ведения). Также невозможно непрерывно увеличивать количество одного и то же оборудования при неизменном числе рабочих. Весь прирост будет просто фигурировать как неиспользованное оборудование. По существу, во многих случаях изменение одних факторов производства при постоянстве других возможно только на базе технического прогресса (т.е. на базе иных предпосылок, чем заложены в законе убывающей производительности). Последнее отмечено В.И. Лениным в отношении такого отраслевого варианта закона убывающей производительности, как закон убывающего плодородия. "Чтобы увеличить в значительных размерах количество вкладываемого в землю капитала, надо *изобрести* новые машины, новые системы полеводства, новые способы содержания скота, перевозки продукта и пр. и пр. Конечно, в сравнительно небольших размерах "добавочные вложения труда и капитала" могут происходить (и происходят) и на базисе данного, неизменного уровня техники: в этом случае применим *до некоторой степени* и "закон убывающего плодородия почвы", применим в том смысле, что неизменное состояние техники ставит очень узкие сравнительно пределы добавочным вложениям труда и капитала"<sup>1</sup>.

На определенном этапе развития производительных сил или в определенных отраслях расширение производства может сталкиваться с относительной ограниченностью одного фактора по сравнению с другими факторами производства. Однако, как показывает исторический опыт, технический прогресс ликвидирует это препятствие либо путем резкого увеличения эффективности в использовании ограниченного фактора, либо путем замены его другим фактором. Например, технический прогресс привел к такому увеличению эффективности в использовании земли, что, несмотря на ограниченность этого фактора и вопреки утверждениям сторонников закона убывающего плодородия, сельское хозяйство в развитых капиталистических странах характеризуется непрерывным ростом урожайности при снижении издержек производства на единицу продукции. Технический прогресс оказывает подобное же действие и во всех других случаях ограниченности одного фактора производства по сравнению с другими. Не является исключением и фактор управления. Развитие новых форм управления крупными фирмами наряду со все новыми техническими средствами управления (электронно-вычислительные машины и т.д.) делает этот процесс все более эффективным и соответствующим возросшему

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн собр. соч., т. 5, с. 101.

объему производства. Так, опыт свидетельствует о более эффективном руководстве крупными монолиями по сравнению с руководством мелкими предприятиями, а следовательно, и о том, что в этой сфере деятельности закон убывающей производительности не находит себе подтверждения.

Для правильной оценки теоретического наследия А. Маршалла необходимо отметить и ту эволюцию в рамках структуры буржуазной политэкономии, которую проделала теория стоимости, — эволюцию, в огромной степени стимулированную и обусловленную идеями А. Маршалла.

(В XIX в. проблемы теории стоимости — нахождение конечного основания цен и конечного источника доходов — занимали центральное место в работах большинства буржуазных экономистов, в то время как проблемы зависимости цены от изменений спроса и предложения — второстепенное место. Иное положение сложилось в XX в. У Маршалла теория стоимости была сведена к теории, относящейся либо к гипотетическим, либо к редко проявляющимся условиям развития. На центральное место выдвинулась теория цены, изучающая через изменение предложения и спроса комплексное взаимодействие различных ценообразующих факторов как на рынках товаров, так и на рынках факторов производства. Начиная с работ Маршалла, подобный подход быстро завоевал в буржуазной политэкономии господствующее положение (несмотря на серьезные выпады против него отдельных экономистов, например Бем-Баверка). Причем в ряде последующих работ вопрос стал ставиться еще резче, чем у Маршалла. Некоторые видные буржуазные экономисты (Парето, Кассель и др.) выступили, по существу, вообще против необходимости какой-либо теории стоимости, считая достаточным наличие одной теории цены. Наиболее прямо на этот счет высказался В. Парето. "Отныне можно сказать, что всякий экономист, ищущий причину стоимости, тем самым обнаруживает свое полное непонимание синтетического явления равновесия"<sup>1</sup>. И развитие буржуазной политэкономии в XX в., в частности ее микроэкономического раздела, пошло в рекомендуемом направлении. Проблемы теории стоимости как будто исчезают из работ буржуазных экономистов или отступают в тень перед проблемами микроэкономической теории цены<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> V. Pareto. *Manual d'économie politique*. Paris, 1927, p. 146. В частности, исходя из полного отрицания теории стоимости, Парето считал вопрос о том, почему капитал приносит процент, не более сложным, чем вопрос, почему вишневое дерево приносит вишни.

<sup>2</sup> Последнее отразилось и на содержании, вкладываемом в термин "стоимость". Этот термин все реже появляется в экономических работах; в тех же случаях, когда он находит применение, он используется только для обозначения меновых пропорций и, по существу, выступает полностью как синоним термина "цена" (в то время как во многих экономи-



Однако подобное впечатление обманчиво. Более тщательное ознакомление с теорией цены, развиваемой на Западе, заставляет отказаться от мысли, что теория стоимости полностью исчезла из буржуазной политэкономии. В действительности теория стоимости сохранила очень важное значение в системе идей буржуазных экономистов.

Предположение о возможности полного изгнания теории стоимости из политэкономии, по сути, означает прежде всего предположение о полном отказе от попыток дать ответ на две коренные и тесно связанные проблемы, составляющие суть этой теории; о конечном основании цен и конечном источнике доходов. В рамках сугубо микроэкономического подхода, рассматривающего только функциональные зависимости, подобное абстрагирование от проблем теории стоимости возможно. С позиции отдельной хозяйственной единицы, например фирмы, процессы ценообразования предстают как процессы функционального взаимодействия спроса и предложения на рынках товаров и на рынках факторов производства. Но даже и отдельные предприниматели, заинтересованные только в функциональных зависимостях, определяющих движение цен, при решении вопроса о доходах не ограничиваются рассмотрением последних только в качестве цен соответствующих факторов производства. Как представители определенного класса и движимые лишь интересами этого класса, находящегося целиком под влиянием иллюзий товарного и денежного фетишизма, они как бы попутно выводят различные доходы из деятельности различных факторов производства. По твердому убеждению предпринимателей, процент является не просто ценой на заемный капитал, но и порождением используемого ими капитала (как заемного, так и собственного); предпринимательский доход порожден их деятельностью в качестве предпринимателей и т.д. Современная буржуазная политэкономия оказалась полностью в положении, аналогичном описанному положению отдельного предпринимателя. Сконцентрировав формально все внимание на функциональных зависимостях, определяющих цену, в трактовке проблем доходов она выходит за рамки рассмотрения последних просто в качестве цен факторов производства и ставит одновременно вопрос о происхождении и соответственно об источниках указанных доходов. Для решения этой проблемы вновь привлекаются теории факторов производства.

Поэтому первая особенность современной теории стоимости состоит в том, что ее ответ на вопрос о конечном источнике доходов дается с позиции теории производительности факторов производства, причем этот ответ включен в сложный комплекс

ческих работ XIX в. использование термина "стоимость" связывалось, по существу, не только с понятием меновых пропорций, но и со скрытым обозначением определенного основания, стоящего за ценами).

микро- и макроэкономических проблем. Наряду с этим и до настоящего времени отдельные буржуазные экономисты продолжают отдавать предпочтение в трактовке источников доходов и других проблем теории стоимости либо теории жертв, особенно теории воздержания, или ожидания, либо монистической теории предельной полезности (т.е. теории, рассматривающей субъективные оценки потребителей в качестве единственного основания цен): Следовательно, раз современная теория цены дает ответ на вопрос о конечном источнике доходов, а не обходит его, уже только поэтому она содержит в себе элементы теории стоимости. Но этого мало.

Рассмотрим современную формулу цены, используемую в буржуазной политэкономии. Цена равновесия в условиях совершенной конкуренции, гласит современная микроэкономическая теория, равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой — предельным издержкам, которые в свою очередь равняются предельным продуктам факторов производства<sup>1</sup>. Представленная формула, по сути, есть прежде всего выражение того положения, что цена равновесия товаров находится в точке пересечения кривых спроса и предложения, поскольку изменение предельной полезности рассматривается как решающий фактор в изменении кривой спроса, а изменение предельных издержек — как решающий фактор в изменении кривой предложения. Но посмотрим на эту формулу с несколько иной позиции. Цена оказывается зависимой от двух неценовых факторов. Предельные продукты факторов производства выступают в виде источников основных доходов и через предложение влияют на цены; предельная полезность влияет на цену через потребительский спрос (включая и спрос на деньги). Следовательно, вторая особенность современной буржуазной теории стоимости — это ее дуалистический характер. Цена оказывается зависящей в конечном счете от двух оснований, которые через стремление предпринимателя к максимизации прибыли и механизм спроса и предложения создают ситуации частного равновесия на том или ином товарном рынке.

В этом отличие современной теории стоимости от аналогичных теорий XIX в. Все три основных варианта буржуазных теорий стоимости XIX в. — теории производительности или жертв факторов производства и теории предельной полезности — при всем своем отличии в других моментах сходились в одном; они все претендовали в одинаковой мере на монистический характер. Последнее вызывалось тем, что только с позиции

<sup>1</sup> Точнее, стоимости предельных продуктов факторов производства (т.е. произведению физических объемов предельных продуктов на их рыночную цену). Однако в данном случае мы берем формулу в самом ее упрощенном выражении для выяснения тех неценовых факторов, которые фигурируют в ней.

монизма, т.е. признания единого основания цен и единого источника доходов, можно было "объяснить" то качество однородности и соизмеримости, которое придают товарам и вообще явлениям товарного хозяйства цены. Именно поэтому такой острой в теориях стоимости XIX в. являлась проблема равнокачественности и соизмеримости. Так, в частности, теоретики факторов производства большое внимание уделяли доказательству равнокачественности и соизмеримости вкладов или жертв указанных факторов. Например, Сениор рассматривал и труд и воздержание, два конечных основания цены по его теории, с чисто субъективной стороны, тем самым стараясь доказать их однородность и соизмеримость и, следовательно, возможность объединения в единое целое (выступал, если можно так выразиться, с позиции формально-монистической). Монистический подход к проблеме конечного основания цены активно защищал Бем-Баверк, критиковавший Маршалла за отход от этого принципа.

В современный период ввиду выдвижения на первый план теории цены, т.е. теории, рассматривающей цену как равнодействующую функционального взаимодействия комплекса ценообразующих факторов, структура теории стоимости оказалась подчиненной структуре теории цены. Элементы теории стоимости выступают в виде некоторого выхода из закрытой системы теории цены как включение в замкнутый анализ, в котором цены определяют цены двух внеценовых факторов — предельной полезности и предельных продуктов, между которыми произошло как бы своеобразное разделение труда. Если категория предельных продуктов факторов предназначена дать ответ на вопрос о конечном источнике доходов, то категория предельной полезности, рассматриваемая независимо от цен, по существу, выступает как единственное объяснение той внутренней субстанции однородности и соизмеримости, которая через цены проявляется в товарах, и соответственно тех количественных различий, которые отражаются в соотношении цен на товары.

Однако дуалистическое решение проблемы стоимости в современной буржуазной политэкономии носит ненаучный характер. Во-первых, приравнивание предложения и спроса, а следовательно, производства и потребления с точки зрения воздействия на цену является неправомерным. Хотя цена и выступает как результат функционального взаимодействия комплекса факторов и со стороны предложения и со стороны спроса, научный экономический анализ не может останавливаться только на выявлении функциональных связей (как бы они ни были важны). Он должен установить и те причинно-следственные связи, которые скрываются за функциональными связями. Если исходить из такого подхода (а именно он харак-

терен для марксистской экономической теории), то первичная и определяющая роль производства по отношению к потреблению, предложения по отношению к спросу проявляется достаточно четко. Именно в производстве в результате технического прогресса и других динамических процессов происходят те решающие изменения в издержках, которые и обуславливают в конечном счете основные изменения цен. Воздействие спроса на цену носит хотя и важный, но в целом вторичный и производный характер. Во-вторых, как категории предельных продуктов не дают никакого научного объяснения конечным источникам доходов, категория предельной полезности не дает никакого логического объяснения того качества однородности и соизмеримости, которое через цены проявляется в товарах. Можно только напомнить, что предельные полезности носят субъективный, индивидуальный и соответственно разнородный характер, а цены являются категориями объективными, массовыми и однородными. Переход от первых ко вторым представляет поэтому неразрешимую логическую задачу, с которой буржуазные экономисты не смогли справиться. Кроме того, и сама категория предельной полезности частично определяется ценами и доходами, что лишает ее характера полностью независимого внешнеэкономического фактора.

Следовательно, подчинение теории стоимости проблемам теории цены, ярко проявившееся в буржуазной политэкономии XX в., по существу, привело ее к отказу вообще от какого-либо решения ряда коренных вопросов, относящихся к сущности явлений товарного хозяйства. Решение указанных вопросов подменяется логическими кругами в виде объяснения одних цен другими ценами. Такой круговой отчет (прерываемый отчасти в вопросе о конечном источнике доходов) является третьей особенностью современной теории стоимости. Указанная особенность и есть то следствие переоценки функционального метода анализа и отказа, по существу, от рассмотрения причинно-следственных связей, которые характерны для буржуазной теории стоимости и цены XX в. Марксистская экономическая теория, определяя стоимость общественно необходимыми затратами труда, тем самым дает научный монистический ответ на вопрос о конечном основании цен (а в учении о прибавочной стоимости и о конечном источнике доходов) и в виде органической части этого ответа решает проблему соизмеримости, поскольку именно общественно необходимые затраты труда как независимый от цен фактор придают товарам через их стоимость однокачественный и соизмеримый характер. Такое решение проблем стоимости создает базу и для правильного научного решения проблем теории цены и тех функциональных связей, которые являются предметом ее исследования.

Четвертая особенность современной теории стоимости состоит

в том, что ее проблемы занимают относительно скромное место рядом с проблемами цены. То, что экономисты XIX в. доказывали с помощью более или менее длинных теоретических рассуждений, присутствует в современных теориях стоимости в виде первичных кратко сформулированных аксиом или постулатов, имеющих целью включить в анализ теории цены внеценовые факторы. Именно в этих постулатах дается ответ на коренные проблемы теории стоимости о конечных неценовых источниках доходов, в то время как весь последующий анализ включен и ведется в рамках закрытой системы теории цены. Указанные постулаты формируют тот идеологический фундамент, на котором основывается общая апологетическая направленность буржуазной политэкономии. Система постулатов, почерпнутых из теорий факторов производства, по существу, закрывает доступ в буржуазную политэкономия наиболее острым проблемам, связанным с эксплуататорской сущностью капиталистического строя, с его социальными и классовыми антагонизмами.

Для советских читателей, вооруженных марксистскими идеями, знакомство с работой одного из крупнейших буржуазных экономистов недавнего прошлого позволяет более глубоко уяснить не только поворотный этап на стыке двух веков в развитии буржуазной политэкономии, но и те идейные и теоретические позиции, которые целиком или в несколько измененном виде были взяты на вооружение современной буржуазной политэкономией.

*С.М.Никитин*

Экономические условия постоянно меняются, и каждое поколение по-своему представляет себе свои собственные проблемы. Ныне в Англии, равно как и в континентальной Европе и Америке, экономические исследования ведутся гораздо активнее, чем когда бы то ни было прежде, однако эта деятельность лишь все более убедительно свидетельствует, что экономическая наука — это такая наука, которая развивается и должна развиваться постепенно и непрерывно. На первый взгляд некоторые лучшие труды современных авторов вступают в противоречие с работами их предшественников. Между тем, когда эти новые исследования со временем становятся на свои места, а их критическая острота снимается, то оказывается, что в действительности они отнюдь не нарушают преемственность процесса развития науки. Новые доктрины лишь дополняют старые, расширяют, развивают, иногда исправляют их, часто придают им иную тональность, по-новому расставляя акценты, но очень редко ниспровергают их.

Настоящий труд представляет собой попытку дать современную интерпретацию старых доктрин, опираясь на новейшие исследования и учитывая новые проблемы, характерные для нашего собственного века. Его общий замысел и задачи намечены в книге I, завершающейся кратким обзором главных, как их признают, объектов экономического исследования и главных практических вопросов, с которыми такое исследование имеет дело. Согласно английским традициям, принято считать, что функция экономической науки заключается в сборе, систематизации, анализе экономических фактов и в приложении полученных путем наблюдения и практического опыта знаний для определения того, какими могут оказаться ближайшие и конечные результаты действия различных групп причин. Считается также, что законы политической экономии представляют собой положения о тенденциях, носящие индикативный характер, а не моральные заповеди императивного плана. В действительности экономические законы и доказательства служат лишь частью того материала, который человеческому сознанию и здравому смыслу приходится использовать при решении практических проблем и выработке правил, могущих служить ру-

ководством в жизни.

Но и нравственные мотивы также входят в состав тех сил, какие экономист должен учитывать. Предпринимались, правда, попытки сконструировать некую абстрактную науку о действиях "экономического человека", свободного от всяких нравственных принципов, расчетливо и энергично, но вместе с тем методически и эгоистично наживающего деньги. Однако эти попытки успеха не имели, да и осуществлялись они весьма несовершенно. Ни одна из них не рассматривала экономического человека как чистейшего эгоиста: никто другой не берет на себя такой тяжкий труд и не подвергает себя таким лишениям в бескорыстном стремлении обеспечить будущее своей семьи, причем всегда подразумевалось, что нормальные побудительные мотивы его деятельности включают чувства привязанности к семье. Но если в эти мотивы входят и указанные чувства, почему к ним не следует причислить и все другие альтруистические мотивы деятельности, которые настолько широко, повсеместно и во все времена распространены среди всех классов, что их наличие можно счесть общим правилом? Для этого, очевидно, нет никаких причин, и в данной книге нормальной считается всякая деятельность, какую и следует ожидать при определенных условиях от членов любой группы участников производства, а попытки исключить влияние каких бы то ни было постоянно действующих мотивов лишь на том основании, что они носят альтруистический характер, здесь начисто отсутствуют. Если настоящая книга и обладает каким-либо отличительным признаком, то он, возможно, заключается в том значении, какое в ней ✓придается этой и другим формам приложения ("принципа непрерывности").

Указанный принцип применяется не только в отношении нравственного содержания мотивов, какими может руководствоваться человек при выборе целей своей деятельности, но также и в отношении практической смекалки, энергии и предприимчивости, которые он вкладывает в дело достижения этих целей. Следовательно, первостепенное значение придается тому факту, что существует постепенный переход от действий "финансового дельца", основанных на обдуманных, дальновидных расчетах и осуществляемых решительно и искусно, к действиям заурядных людей, не обладающих ни способностью, ни волей к практическиму ведению своих дел. Нормальная готовность к сбережению, нормальная готовность приложить определенные усилия в целях получения известного денежного вознаграждения или нормальное стремление находить наилучшие рынки для купли и продажи или подыскать наиболее выгодное занятие для себя и своих детей — все эти выражения должны по-разному применяться к людям, принадлежащим к различным классам, а также в различных местах и в разные времена. Однако, коль скоро это понято,

теория нормальной стоимости так же применима к действиям неделовых классов, хотя и не со столь доскональной точностью, как и к действиям коммерсантов или банкиров.

Поскольку не существует четко проведенной границы, отделяющей нормальное поведение от поведения, которое пока что приходится рассматривать как ненормальное, то не существует также и такой границы между нормальными стоимостями и "текущими", или "рыночными", или "случайными". Последние — это такие виды стоимостей, на образование которых преобладающее влияние оказало сложившееся к данному моменту стечение обстоятельств, тогда как нормальными являются такие стоимости, которые в конечном счете сформировались бы, если бы рассматриваемые экономические условия располагали временем, чтобы без помех развернуться во всю силу. Но эти две формы стоимостей не отделены друг от друга непреодолимой пропастью, они постоянно переходят одна в другую. Стоимости, которые можно считать нормальными, если мы рассматриваем происходящие час от часу изменения на товарной бирже, отражают лишь текущие колебания в пределах года, а нормальные стоимости, изменяющиеся от года к году, — это лишь текущие стоимости в рамках столетия. Фактор времени, который лежит в основе главных трудностей при решении почти любой экономической проблемы, сам по себе абсолютно постоянен: Природе неведомо абсолютное деление времени на долгие и короткие периоды, они незаметно переходят друг в друга, и то, что для одной проблемы выступает как краткий период, оказывается для другой долгим.

Например, различие между рентой и процентом на капитал большей частью, хотя и не целиком, зависит от продолжительности рассматриваемого отрезка времени. То, что справедливо считается процентом на "свободный", или "оборотный", капитал или на вновь вкладываемый капитал, в отношении старых инвестиций капитала более правильно трактуется как разновидность ренты, называемая ниже "квазирентой". К тому же не существует четкой разграничительной линии между оборотным капиталом и капиталом, "помещенным" в отдельную отрасль производства, так же как ее нет и между новыми и старыми инвестициями капитала, поскольку каждый из этих видов постепенно превращается один в другой. Таким образом, даже земельная рента видится нам не как изолированная категория, а как основная разновидность длинного ряда явлений, хотя она, разумеется, обладает своими специфическими особенностями, имеющими первостепенное теоретическое и практическое значение.

Далее, несмотря на резкое различие между самим человеком и применяемыми им орудиями, а также на то, что предложение человеческих усилий и лишений и спрос на них обладают своими



собственными свойствами, не связанными со свойствами предложения материальных товаров и спроса на них, эти материальные товары в конечном счете сами являются результатом человеческих усилий и лишений. Теория стоимости рабочей силы и теория стоимости вещей, которые рабочая сила производит, неразделимы, они составляют части одного огромного целого; наблюдаемые между ними различия, даже мелкие, по зрелом размышлении оказываются в большинстве случаев лишь различиями не столько по существу, сколько по степени. Точно так же, как в строении птиц и четвероногих, несмотря на громадные различия в анатомии этих живых существ, заложена единая фундаментальная идея, так и общая теория равновесия спроса и предложения представляет собой ту основополагающую идею, которая пронизывает строение всех разнообразных частей центральной проблемы распределения и обмена<sup>1</sup>.

Другое свое применение "принцип непрерывности" находит в употреблении терминов. Всегда существовало искушение классифицировать экономические блага в четко определенные группы, поддающиеся краткой и категорической характеристике, удовлетворяющей как стремление исследователей к логической строгости, так и склонность широких кругов к догмам, которые представляются весьма глубокомысленными и вместе с тем легко усваиваются. Однако следование этому искушению, установление жестких искусственных разграничительных линий там, где сама природа их не сделала, очевидно, принесло много вреда. Чем проще и абсолютнее выглядит экономическая доктрина, тем большую путаницу порождают попытки применить ее на практике, коль скоро декларируемые ею разграничительные линии не существуют в реальной жизни. В реальной жизни нет четкого разграничения между вещами, которые являются капиталом и не являются им, которые относятся к насущным жизненным средствам и не относятся к ним, так же как между трудом производительным и непроизводительным.

Представление о непрерывности процесса развития присуще всем новейшим школам экономической мысли, будь то школы, испытывающие на себе воздействие преимущественно биологии как, например, труды Герберта Спенсера, или истории, как "Философия истории" Гегеля, и этико-исторические исследова-

<sup>1</sup> В книге "Economics of Industry", опубликованной моей женой и мной в 1879 г., была предпринята попытка охарактеризовать природу этой коренной общности. Изложению теории распределения был предпослан краткий обзор отношений спроса и предложения, затем этот общий принцип последовательно распространялся на изучение заработков работников, процента на капитал и жалованья управляющих. Но этот ход рассуждения оказался недостаточно четким, и по предложению проф. Никольсона в настоящей работе указанный принцип получил более ясное воплощение.

ния, появившиеся в самое последнее время в континентальной Европе и в других местах. Эти два направления больше, чем какие-либо другие, повлияли на содержание идей, выдвинутых в настоящей книге, однако на форме их изложения сказалось прежде всего воздействие математических концепций непрерывности, сформулированных в работе Курно "Математические принципы теории богатства". Курно учил, что при изучении различных аспектов какой-либо экономической проблемы задача заключается не в том, чтобы рассматривать их как последовательно детерминирующие друг друга в цепи причинных связей —  $A$  определяет  $B$ ,  $B$  определяет  $C$  и т.д., — а в том, чтобы видеть взаимное воздействие всех их друг на друга. Деятельность природы многосложна, и в конце концов ничего нельзя добиться, считая, что она проста, и пытаясь охарактеризовать ее рядом простейших теорем.

Следуя учению Курно и в меньшей степени фон Тюнена, я стал придавать большое значение тому факту, что наши представления о природе — как о нравственной, так и о материальной ее сферах — относятся не столько к совокупности количеств, сколько к приростам количеств, и что, в частности, спрос на вещь представляет собой постоянную функцию, причем "предельный"<sup>1</sup> прирост спроса в условиях устойчивого равновесия уравнивается соответствующим приростом стоимости производства этой вещи. В этом плане нелегко получить четкую картину непрерывности, не прибегая к помощи математических символов или графиков. Применение последних не требует специальных знаний, и они часто отражают условия экономической жизни более точно и доходчиво, чем математические символы. Вот почему графики используются в сносках на страницах данной книги в качестве дополнительных иллюстраций. Ход рассуждения в книге не связан с ними, и их можно было бы опустить, но, как показывает опыт, графики дают более четкое представление о многих важных положениях, чем можно получить без них. Существует много проблем чистой теории, которые всякий, научившийся применять графики, не станет излагать, пользуясь другими средствами.

Главная цель применения чистой математики в экономических вопросах, очевидно, заключается в том, чтобы с ее помощью исследователь мог быстро, кратко и точно записывать некоторые свои мысли для самого себя и удостовериться в наличии у него достаточных, и только достаточных, оснований для своих выводов (т.е. в том, что количество его уравнений не

<sup>1</sup> Термин "предельный прирост" я позаимствовал из работы фон Тюнена (V o n T h ü n e n. Der isolierte Staat, 1826—1863); он теперь широко применяется немецкими экономистами. Когда появилась теория Жевонса, я принял его термин "конечный", но со временем я убедился, что более правилен термин "предельный".

больше и не меньше, чем количество его неизвестных). Но когда приходится использовать слишком много символов, разбирать их становится трудно всем, кроме самого автора. Правда, гений Курно должен придать новый стимул умственной деятельности всех, кто испытает на себе влияние его трудов, а равные ему по уровню математики в состоянии использовать свое излюбленное оружие, чтобы пробить себе дорогу к самой сути тех труднейших проблем экономической теории, которые до сих пор затрагивались весьма поверхностно. Однако представляется сомнительным, чтобы кто-либо уделял много времени чтению обширных переводов экономических доктрин на язык математики, сделанных не им самим. И все же некоторые образцы такого применения математического языка, какое оказалось в высшей степени полезным для меня самого, приведены в *Приложении*.

*Сентябрь 1890 г.*

Настоящее, восьмое издание представляет собою перепечатку седьмого, которое в свою очередь почти целиком воспроизводило шестое, а внесенные изменения касаются лишь мелких подробностей. Предисловие также почти полностью повторяет помещенное в седьмом издании.

Вот уже 30 лет минуло с тех пор, как в первом издании было дано обещание опубликовать в надлежащий срок второй том, завершающий этот труд. Но мой план оказался слишком широким, особенно в его практической части, и разбухал с каждым новым шагом вперед промышленной революции нынешнего поколения, далеко превзошедшей перемены начала прошлого века как по своим темпам, так и масштабам. Поэтому я вскоре вынужден был отказаться от надежды завершить свой труд в двух томах. Мои последующие планы неоднократно менялись, частично под влиянием текущих событий, частично из-за других обязательств и упадка моих сил.

Изданная в 1919 г. книга "Промышленность и торговля" является, по существу, продолжением настоящего труда. Работа над третьим томом (о финансах, торговле и будущем промышленности) уже далеко продвинулась вперед. Эти три тома ставят своей целью охватить — в меру сил автора — все главные проблемы экономической науки.

Поэтому данный том остается общим введением в исследование экономической науки, в ряде аспектов, хотя и не во всех, сходным с томами, содержащими "основы" (*Grundlagen*), которые Рошер и кое-кто из других экономистов выдвинули на передний план целой серии полусамостоятельных трудов по экономической теории. Мы здесь избегаем таких специальных предметов, как денежное обращение и организация рынков, а что касается структуры промышленности, занятости, проблемы заработной платы и тому подобных вопросов, то мы рассматриваем их главным образом в условиях нормальной конъюнктуры.

Экономическая эволюция совершается постепенно. Ее ход иногда задерживается или обращается вспять в результате политических катастроф, но ее поступательные шаги никогда не бывают внезапными. Даже в западном мире и Японии она по-

коится на привычке, частично осознанной, а отчасти и бессознательной. Может показаться, что гениальный изобретатель, или организатор, или финансист почти одним махом изменил структуру экономики какой-либо страны, но при ближайшем рассмотрении выясняется, что та часть его личной роли, которая не была попросту кажущейся и преходящей, на деле сводилась лишь к тому, чтобы резко ускорить уже давно набравшее силу широкое конструктивное движение. Те явления природы, которые происходят чаще всего и столь регулярно, что их возможно непосредственно наблюдать и тщательно изучать, служат основным материалом для экономических, а равно и для любых других научных исследований; между тем явления спазматические, нерегулярные и трудно наблюдаемые обычно откладываются для специального изучения на более поздней стадии: вот почему эпиграф "*Natura non facit saltum*" ("Природа не делает скачков") особенно подходит к работе об основах экономической науки.

Иллюстрацией этому может служить разделение труда между исследованием крупных фирм в данном томе и в книге "Промышленность и торговля". Когда какая-либо отрасль промышленности открывает поле деятельности для новых фирм, которые превращаются в перворазрядные, а затем, со временем, быть может, приходят в упадок, нормальные издержки производства в этой отрасли можно исчислить на примере "представительной фирмы", занимающей достаточно видное место как по своим внутренним хозяйственным показателям, присущим хорошо организованному отдельному предприятию, так и по своим общим или внешним экономическим результатам, вытекающим из коллективной организации данного района в целом. Изучение такой фирмы и входит в компетенцию работы об основах экономической науки. Сюда же относится исследование принципов, которыми руководствуется прочно укоренившаяся монополия — будь она в руках правительственного ведомства или крупной железной дороги — при регулировании цен, ставящем своей главной целью обеспечить фирме доходы, но также в той или иной мере учесть благополучие своих клиентов.

Однако нормальная деятельность отступает на второй план, когда тресты устремляются в борьбу за овладение крупным рынком, когда общность интересов возникает и исчезает и прежде всего, когда политика отдельного предприятия не направляется на достижение своего собственного коммерческого успеха, а подчиняется какому-либо крупному маневру на фондовой бирже или какой-либо кампании за установление контроля над рынками. Подобные ситуации не могут быть надлежащим образом рассмотрены в книге об основах экономической науки, им место лишь в работе, посвященной какой-нибудь части "суперструктуры".

Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика. Но биологические концепции более сложны, чем теории механики. Поэтому в книге об основах следует уделить относительно большее место аналогиям из области механики, приходится часто использовать термин "равновесие", что предполагает некоторую аналогию со статикой. Это обстоятельство наряду с главным вниманием, уделяемым в настоящем томе нормальным условиям жизни в новейшее время, создает впечатление, будто его центральной идеей служит "статика", а не "динамика". Но в действительности наше исследование целиком посвящено силам, порождающим движение, и основное внимание в нем сосредоточено не на статике, а на динамике.

Между тем силы, с которыми приходится иметь дело, столь многочисленны, что лучше всего рассматривать их отдельными группами и выработать ряд частных решений в качестве вспомогательных для нашего главного исследования. Поэтому мы начинаем с выделения первичных отношений, касающихся предложения, спроса и цены на отдельный товар. Мы исключаем влияние всех других факторов оговоркой "при прочих равных условиях", хотя и не считаем их инертными, а лишь временно игнорируем их действие. Такой научный прием гораздо старше самой науки, это метод, которым здравомыслящие люди, сознательно или бессознательно, пользовались с незапамятных времен для решения всех трудных проблем повседневной жизни.

На втором этапе новые факторы выводятся из гипотетического забвения, которому они прежде были преданы: на сцену теперь выступают изменения в условиях спроса и предложения по отдельным группам товаров, начинают выявляться их сложные взаимодействия. Постепенно границы динамической проблемы расширяются, сфера, охватывающая временные статистические допущения, сужается, а затем, наконец, настает очередь великой центральной проблемы "распределение национального дивиденда" среди множества различных агентов производства. Тем временем неизменно принимается во внимание функционирование динамического принципа "замещения", порождающего воздействие на спрос и предложение со стороны любой группы агентов производства через косвенные каналы изменений в спросе и предложении других агентов производства, хотя бы и относящихся к весьма обособленным от первых отраслям производства.

Экономическая наука, следовательно, имеет дело главным образом с человеческими существами, которые вынуждены двигаться по пути прогресса и осуществлять перемены, что бы они с собой ни несли. Фрагментарные статические гипотезы используются в качестве временных вспомогательных инструментов для выработки динамических — или, скорее, биологических —

концепций, но в центре экономической науки, даже когда речь идет только об ее основах, должны находиться живое действие и движение.

В истории общества были эпохи, когда над отношениями людей господствовали специфические особенности дохода, приносимого собственностью на землю; возможно, эти особенности могут снова возобладать. Но в наш век приобщение к прогрессу все новых стран, стимулируемое низкими тарифами сухопутного и морского транспорта, почти прекратило действие тенденции "убывающей доходности" в том смысле, в каком этот термин применялся Мальтусом и Рикардо во времена, когда недельная заработная плата английских рабочих зачастую была меньше, чем стоил полубушель хорошей пшеницы.

И все же, если бы рост населения долго продолжался хотя бы в четверть его нынешнего темпа, совокупные рентные доходы от земли во всех видах ее использования (при допущении, что они оставались бы столь же свободными от государственного контроля, как и теперь) могли бы снова превысить совокупные доходы, получаемые от всех других форм материальной собственности, и при этом воплощать в 20 раз больше труда, чем теперь.

В каждом последующем издании настоящего труда все больший упор делался на доведении исследования рассматриваемых проблем до современного их состояния, а также на том тесно связанном с ними факте, что в каждой отрасли промышленности и торговли существует предел, до которого возрастающее применение любого агента производства будет при данных условиях приносить прибыль, но выше которого дальнейшее его применение будет приносить лишь все убывающий доход, если только не возникнет увеличение спроса, сопровождаемое соответствующим увеличением других агентов производства, требующихся для взаимодействия с первым. Такое же внимание уделялось и тому дополнительному обстоятельству, что указанное представление о пределе не является единообразным и абсолютным, что оно изменяется в зависимости от конкретного состояния рассматриваемой проблемы, и, в частности, от периода, который имеется в виду. Всеобщими же являются следующие правила: 1) предельные издержки не управляют ценой; 2) лишь по достижении предела может быть правильно понято действие тех сил, которые управляют ценой; 3) предел, который надлежит исследовать в отношении долгих периодов и устойчивых результатов, отличается по своему характеру и количественным параметрам от предела, изучение которого относится к коротким периодам и преходящим колебаниям.

Изменения в природе предельных издержек, по существу, в большой мере обуславливают тот хорошо известный факт, что порождаемые какой-либо причиной последствия, которые

трудно проследить, зачастую гораздо более важны и действуют в противоположном направлении, нежели последствия, лежащие на поверхности и привлекающие внимание случайного наблюдателя. В этом заключается одна из главных трудностей, стоявших на пути экономического анализа в прошлом; все ее значение еще полностью не осознано, и придется приложить гораздо больше труда, чтобы ее окончательно преодолеть.

В нашем новом анализе предпринимается попытка постепенно и в порядке эксперимента ввести в политическую экономию, насколько позволит весьма разнородный характер материала, те методы науки о малых приращениях (обычно называемой дифференциальным исчислением), которым человек прямо или косвенно обязан преобладающей долей своего господства над материальной природой, приобретенным им в последнее время. Наш анализ все еще пребывает в младенческом возрасте, он еще не имеет никаких догм, никаких ортодоксальных устоев. Он еще не успел обрести совершенную терминологию, а некоторые расхождения в употреблении терминов и других вспомогательных средств служат лишь признаком его жизненности. Тем не менее в действительности по основным его аспектам существует примечательное единодушие и согласие среди тех, кто конструктивно применяет новый метод, и особенно среди тех, кто прошел через школу анализа более простых и определенных, а следовательно, и более изученных проблем естественных наук. Не пройдет и жизнь одного поколения, как решающая роль этого метода в ограниченной, но важной области экономических исследований, которой он вполне подходит, вероятно, перестанет оспариваться.

Моя жена неизменно оказывала мне помощь и поддерживала своими советами в переизданиях настоящего труда. Каждое из них во многом обязано ее предложениям и замечаниям, ее участию. Д-р Кейнс и Л.Л.Прайс прочитали всю корректуру книги и существенно мне помогли; немало сделал для меня и А.У.Флакс. Среди тех, кто оказывал мне содействие по специальным вопросам, в отдельных случаях и по разным изданиям, я хочу особенно отметить проф. Эшли, Кэннана, Эджуорта, Хейверфилда, Пигу и Тауссига, д-ра Берри, К.Р.Фея и покойного проф. Сиджуика.

*Кембридж, октябрь 1920 г.*



## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР

## ГЛАВА I

## ВВЕДЕНИЕ

§ 1. Политическая экономия, или экономическая наука (*Economics*), занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния.

Экономическая наука — это исследование богатства и часть исследования человека.

Следовательно, она, с одной стороны, представляет собой исследование богатства, а с другой — образует часть исследования человека. Человеческий характер формировался в процессе его повседневного труда и под воздействием создаваемых им в этом процессе материальных ресурсов, причем в гораздо большей степени, чем под влиянием любых других факторов, исключая религиозные идеалы; двумя великими силами, формировавшими мировую историю, были религия и экономика. Иногда на время возобладал пылкий дух военных или людей искусства, но нигде влияние религиозного и экономического факторов не оттеснялось на второй план даже на короткий срок, и почти всегда эти две силы имели большее значение, чем все другие, вместе взятые. Религиозные мотивы сильнее экономических, но их непосредственное воздействие редко распространяется на столь обширную жизненную сферу. Занятие, с помощью которого человек зарабатывает себе на жизнь, заполняет его мысли в течение подавляющего большинства часов, когда его ум эффективно работает; именно в эти часы его характер формируется под влиянием того, как он использует свои способности в труде, какие мысли и чувства этот труд в нем порождает и какие складываются у него отношения с товарищами по работе, работодателями или его служащими.

Характер человека формируется в его повседневном труде.

Нищета ведет к вырождению.

Очень часто воздействие, оказываемое на характер человека размером его дохода, едва ли меньше — если вообще меньше, — чем воздействие, оказываемое самим способом добывания дохода. Для полноты жизни семьи нет большой разницы, составляет ли ее годовой доход

1 тыс.ф.ст. или 5 тыс.ф.ст., но очень велика разница между доходом в 30 ф.ст. и 150 ф.ст., ибо при 150 ф.ст. семья располагает, а при 30 ф.ст. не располагает материальными условиями для нормальной жизни. Правда, в религии, семейных привязанностях и дружбе каждый бедняк может найти приложение для тех своих способностей, которые служат источником высшего счастья. Но условия, сопутствующие крайней нищете, особенно в перенаселенных районах, могут убить самые лучшие качества. Те, кого называют "отбросами" наших больших городов, располагают очень малыми возможностями для дружбы; им неведомы приличия и добропорядочность, они почти не знают согласия в семейной жизни; часто и религия не получает к ним доступа. Нет сомнения, что их физическая, умственная и нравственная ущербность частично порождается и иными причинами, помимо нищеты, но последняя служит главной причиной.

Кроме "отбросов", существует множество людей как в городе, так и в деревне, которые вырастают, скудно питаются и одеваются, в жилищной тесноте, чье образование прерывается из-за того, что им приходится рано начинать трудиться ради заработка, которые, следовательно, в течение долгих часов заняты трудом, изнуряющим их истощенный организм, а поэтому начисто лишены возможности развивать свои умственные способности. Они необязательно ведут нездоровую или несчастную жизнь. Получая радость в своих привязанностях к богу и человеку и обладая, быть может, некоторой врожденной утонченностью чувств, они могут вести жизнь гораздо менее ущербную, чем жизнь многих, владеющих большим материальным богатством. Но при всем том бедность составляет для них громадное, истинное зло. Даже когда они здоровы, их утомленность часто равносильна боли, а развлечений у них мало; когда же наступает болезнь, страдания, порождаемые бедностью, удесятерятся. И хотя ощущение удовлетворенности может в большей мере примирять их с этими бедствиями, существуют другие беды, с которыми оно примирить их не в состоянии. Перегруженные работой и оставшиеся недоучками, изнуренные и изможденные, не имеющие покоя и досуга, они лишены каких бы то ни было шансов полностью использовать свои умственные способности.

И хотя некоторые из бед, обычно сопутствующих нищете, не являются ее неизбежным следствием, все же, вообще говоря, "бедных губит нищета", а исследование

Не следует ли преодо-

леть ве-  
ру в неиз-  
бежность  
нищеты?

причин бедности одновременно представляет собой исследование причин деградации большей части человечества.

§ 2. Аристотель рассматривал рабство как явление природы, и таким же его, вероятно, считали в стародавние времена сами рабы. Достоинство человеческой личности было провозглашено христианской религией, оно с нарастающей страстностью отстаивалось на протяжении истекшей сотни лет, но лишь под влиянием широкого распространения образования в самое последнее время мы начинаем осознавать значение этого выражения во всей его полноте. Теперь мы, наконец, всерьез ставим перед собой вопрос: а неизбежно ли вообще существование так называемых "низших классов", иными словами, есть ли необходимость в существовании множества людей, от рождения обреченных на тяжелый труд, чтобы обеспечивать другим людям возможность вести изысканный и культурный образ жизни, тогда как их собственная нищета и изнурительная работа лишают их возможности получить свою долю или хотя бы какую-то ее часть в этой жизни.

Надежда на то, что бедность и невежество можно постепенно уничтожить, в значительной степени подкрепляется неуклонным прогрессом трудящихся классов на протяжении XIX в. Паровая машина освободила их от большей части изнурительного и унижительного труда; заработная плата повысилась; образование усовершенствовалось и получило более широкое распространение; железная дорога и печатный станок позволили работникам одной и той же профессии в разных районах страны легко общаться друг с другом, разрабатывать и претворять в жизнь широкие и далеко идущие программы совместных действий; в то же время возрастающий спрос на искусный труд прицел к такому быстрому увеличению численности квалифицированных рабочих, что она теперь уже превышает число работников, чей труд остается совсем неквалифицированным. Значительная часть мастеровых уже перестала относиться к "низшим классам" в том смысле, в каком этот термин первоначально употребляли; а образ жизни некоторых из них теперь даже более изыскан и благороден, чем образ жизни большинства представителей высших классов столетие назад.

Этот прогресс, более чем что-либо другое, придал практическое значение вопросу, действительно ли невозможно, чтобы все люди могли вступить в сей мир,

имея надежный шанс на культурную жизнь, свободную от тягот нищеты и губительного воздействия непомерного физического труда, причем поставленный вопрос выдвигается на первый план возрастающими требованиями нынешней эпохи.

Ответ на этот вопрос не может быть дан одной лишь экономической наукой. Ответ частично зависит от нравственных и политических возможностей человеческой натуры, а экономист не располагает специальными средствами для выявления этих качеств человека. Ему приходится делать то же, что и другим, т.е. пускаться в догадки. Но вместе с тем ответ в большой мере зависит от фактов и заключений, входящих в компетенцию экономической науки, и именно это составляет главное и высшее предназначение экономических исследований.

§ 3. Можно было ожидать, что наука, имеющая дело со столь жизненно важными для благосостояния человека вопросами, привлечет к себе внимание многих талантливейших мыслителей каждой эпохи и окажется теперь на подступах к полной зрелости. Но в действительности число ученых-экономистов было всегда невелико по сравнению со сложностью проблем, которые этой науке надлежало решать, и в результате она все еще пребывает почти в младенческом состоянии. Одна из причин того заключается в недооценке воздействия экономической науки на достижение высшего благосостояния человека. В самом деле, наука, предмет изучения которой является богатство, часто представляется многим исследователям на первый взгляд отталкивающей, ибо те, кто больше всего делает для расширения границ познания, редко пекутся о приобретении богатства ради него самого.

Но еще более важная причина такого отставания кроется в том факте, что многие из тех условий индустриальной жизни, из тех способов производства, распределения и потребления, которыми занимается современная экономическая наука, возникли лишь в самое последнее время. Правда, изменения в ее содержании в некоторых отношениях не столь велики, как изменения в ее форме, причем гораздо больше из современной экономической теории, чем представляется на первый взгляд, может быть применено к условиям отсталых народов. Но единство в содержании, скрывающееся за многообразием форм, обнаружить нелегко, а изменения в форме приводили к тому, что ученые во все времена меньше извлекали пользу из работ своих

Причины отставания в развитии экономической науки.

Изменчивость экономических условий.

предшественников, чем они могли бы извлечь, если бы таких изменений не было.

Экономические условия современной жизни, несмотря на их большую сложность, во многих отношениях представляются более ясными, чем условия прежних времен. Хозяйственная деятельность более четко отделяется от других видов деятельности; права индивидуумов по отношению к другим индивидуумам и по отношению к обществу строже определены; и, что важнее всего, освобождение от власти обычаев и расширение свободы хозяйственной деятельности, постоянное заглядывание вперед и неустанная предприимчивость придали большую определенность и большее значение побудительным мотивам, которые регулируют относительные стоимости различных вещей и различных видов труда.

Коренным своим свойством современной индустриальной жизни является не конкуренция,

§ 4. Часто утверждают, что современные формы индустриальной жизни отличаются от старых тем, что они более конкурентны. Но такая характеристика не совсем удовлетворительна. Строгое значение понятия "конкуренция", очевидно, заключается в том, что один человек состязается с другим, особенно при продаже или покупке чего-либо. Этот вид состязания теперь, несомненно, интенсивнее и шире распространен, чем прежде, однако это лишь второстепенное и, можно даже сказать, случайное следствие коренных особенностей современной индустриальной жизни.

а уверенность в собственных силах, самостоятельность, сознательный выбор решений и предусмотрительность.

Нет какого-либо одного термина, который бы надлежащим образом характеризовал эти особенности. Они заключаются, как мы вскоре увидим, в том, что возникли известная самостоятельность и привычка каждого самому выбирать свой собственный путь, вера в собственные силы; осмотрительность и вместе с тем быстрота в выборе решений и суждениях; привычка предвидеть будущее и определять курс действий с учетом дальних целей. Эти факторы могут побуждать и часто побуждают людей конкурировать друг с другом, но, с другой стороны, они могут толкать, а как раз в настоящее время они действительно толкают людей в направлении установления сотрудничества и создания всякого рода объединений — корыстных и бескорыстных. Однако эти тенденции к коллективной собственности и к коллективной деятельности коренным образом отличаются от аналогичных тенденций в прежние времена, так как они являются не результатом обычая, пассивной склонности к объединению сил со

своими соседями, а результатом свободного выбора каждым индивидуумом такой линии поведения, которая — после тщательного обдумывания — представляется ему наиболее подходящей для достижения его собственных целей, будь то корыстных или бескорыстных.

Термин "конкуренция" отдаёт слишком большим привкусом зла, он стал подразумевать известную долю эгоизма и безразличия к благополучию других людей. Правда, в прежних формах производства наблюдалось меньше сознательного корыстолюбия, чем в современных, но там было и меньше сознательного бескорыстия. Именно трезвый расчет, а не корыстолюбие составляет особенность современной эпохи.

Например, в то время как власть обычая в первобытном обществе, которая перестала действовать в последовавшей за ним цивилизации, выходит за пределы семьи и предписывает определенные обязанности по отношению к соседу, она вместе с тем предписывает и враждебное отношение к чужакам. В современном обществе обязательства семейных привязанностей становятся более прочными, хотя они сосредоточиваются в более узких границах, а отношение к соседям становится почти таким же, как к чужакам. В торговом обмене между родственниками и соседями норма справедливости и честности ниже, чем в обмене первобытных людей со своими соседями, но гораздо выше, чем в сделках с чужаками. Таким образом, лишь связи с соседями были ослаблены, а семейные связи во многих отношениях теперь прочнее, чем прежде, семейные привязанности порождают ныне гораздо больше самопожертвования и преданности. Что касается тех, кто является для нас чужаками, то отзывчивость к ним служит возрастающим источником своего рода сознательного бескорыстия, никогда не существовавшего до нынешней эпохи. Именно та страна, которая является родиной современной конкуренции, выделяет большую долю своего дохода, чем какая-либо другая, на благотворительные цели и израсходовала 20 млн., чтобы выкупить свободу для рабов Вест-Индии.

Во все эпохи поэты и социальные реформаторы старались подвигнуть своих современников на более благородный образ жизни очаровательными преданиями о добродетельных деяниях героев прошлого. Однако внимательное изучение как летописей истории, так и современных наблюдений над отсталыми народами не обнаруживает в них подтверждения концепции, согласно

"Конкуренция" подразумевает и слишком много, и слишком мало. Человек ныне не более эгоистичен, чем он был в прошлом.

которой человек стал, в общем, более, чем прежде, суровым и жестоким, или что во время оное он с большей готовностью, чем теперь, жертвовал своим собственным счастьем ради других, когда обычай и закон предоставляли ему свободу выбора своего поведения. Среди представителей народов, умственные способности которых, очевидно, не получили какого-либо иного развития и которые совершенно лишены изобретательности современного бизнесмена, можно встретить многих, кто обнаруживает отвратительный талант в ведении яростного торга на рынке даже со своими соседями. Никакие другие торговцы столь беспардонно не наживаются на острой нужде горемыки, как хлебо-торговцы и ростовщики Востока.

Человек  
ныне не бо-  
лее бес-  
честен, чем  
он был в  
прошлом.

Современная эпоха, несомненно, породила новые возможности для обмана в торговле. Прогресс знаний открыл новые способы производства подделок, позволил изобрести много новых разновидностей фальсификаций. Производитель теперь намного отдален от конечного потребителя, а за его преступления не следует столь скорая и суровая кара, какая падает на голову обреченного жить и умереть в родной деревне человека, бесчестно обманувшего своего соседа. Возможности для мошенничества теперь, безусловно, более многочисленны, чем прежде, однако нет оснований считать, что люди используют большую долю таких возможностей, нежели раньше. Напротив, современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой — способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам. Примеры простодушной правдивости и честности отдельных лиц встречаются при всех социальных условиях, но те, кто пытался создавать хозяйственные предприятия современного типа в отсталой стране, обнаруживали, что они вряд ли могут полагаться на туземное население при подборе людей на посты, требующие доверия. Возникает значительно большая необходимость в импорте работников для таких работ, которые требуют высоких моральных качеств, чем для работ, требующих высокой квалификации и умственных способностей. Обман и мошенничество в торговле были в средние века столь широко распространены, что просто поражаешься, какие трудности в те времена порождала безнаказанная преступность.

Грезы о  
"золотом

На всех стадиях цивилизации, в которой укрепились власть денег, поэты и прозаики с наслаждением живо-

писали прошлый, подлинно "золотой век", пока мир не почувствовал на себе гнет самого что ни на есть материального золота. Их идиллические картины были прекрасны, будили благородные мысли и намерения, но очень мало соответствовали правде истории. Маленьким общинам с простейшими потребностями, которые щедрая природа с лихвой удовлетворяла, некогда действительно почти не приходилось предаваться заботам о своих материальных нуждах и искушению корыстных побуждений. Однако, когда нам удастся проникнуть во внутреннюю жизнь густонаселенных стран, живущих уже в наше время в примитивных условиях, мы обнаруживаем больше нужды, больше корысти, больше жестокости, чем можно было заметить на расстоянии; вместе с тем мы нигде не найдем более широко распространенный комфорт, сочетающийся с меньшими страданиями, чем в сегодняшнем западном мире. Не следует поэтому клеймить силы, создавшие современную цивилизацию, названием, которое предполагает зло.

Быть может, неправомерно распространять такую характеристику на понятие "конкуренция", но фактически она распространяется на него. В самом деле, когда конкуренция выносится на суд, прежде всего подчеркиваются ее антиобщественные формы, которые столь важны для поддержания энергии и самодвижения, что прекращение их действия может нарушить стабильность общественного благосостояния. Торговцы или производители, обнаруживающие, что их конкурент предлагает товары по более низкой цене, которая не принесет им высокую прибыль, возмущаются его вторжением на рынок и жалуются на нанесенный им ущерб, хотя вполне может оказаться, что люди, приобретающие дешевые товары, испытывают большую нужду, чем они сами, и что энергия и изобретательность их соперника представляют собою выигрыш для общества. Во многих случаях "регулирование конкуренции" — это введение в заблуждение термин, за которым скрывается возникновение привилегированного класса производителей, часто использующих свою коллективную силу, чтобы воспрепятствовать попыткам способного человека подняться выше по общественной лестнице и догнать их. Под предлогом подавления антиобщественной конкуренции они лишают его возможности составить себе новую карьеру, в результате которой услуги, предоставляемые им потребителям товара, окажутся большими, чем ущерб, наносимый относительно ма-

веке" прошлого прекрасны, но обманчивы.

Современная конкуренция бывает двух видов —

созидательная и разрушительная.



Даже  
созида-  
тельная  
конкурен-  
ция менее  
благотвор-  
на, чем  
идеально  
альтруис-  
тическое  
сотрудни-  
чество.

ленькой группе лиц, недовольных его конкуренцией.

Если конкуренции противопоставляется активное сотрудничество в бескорыстной деятельности на всеобщее благо, тогда даже лучшие формы конкуренции являются относительно дурными, а ее самые жестокие и низкие формы попросту омерзительными. В мире, где все люди были бы совершенно добродетельны, конкуренции не было бы места, но то же самое относится и к частной собственности и ко всем формам частного права. Люди думали бы только о своих обязанностях, и никто не стремился бы получить большую, чем у его соседей, долю жизненных удобств и роскоши. Крупные производители легко могли бы позволить себе переносить чуточку лишений и, следовательно, желать своим соседям послабее, чтобы они, производя меньше, потребляли больше. Испытывая радость от одного этого сознания, они стали бы трудиться на общее благо со всей присущей им энергией, изобретательностью и исключительной инициативой. И человечество победоносно продвигалось бы вперед и вперед в своей вечной борьбе с природой. Таков тот "золотой век", который могут предвкушать поэты и мечтатели. Но если трезво подходить к делу, то более чем глупо игнорировать несовершенства, все еще свойственные человеческой натуре.

История вообще, история социалистических экспериментов в особенности свидетельствует, что обыкновенные люди редко способны проявлять чисто идеальный альтруизм в течение сколько-нибудь длительного времени; исключения составляют лишь те случаи, когда неукротимое рвение маленькой группки религиозных фанатиков обращает материальные заботы в ничто по сравнению с высшей верой.

Несомненно, даже и теперь люди в состоянии гораздо больше совершать бескорыстных деяний, чем они обычно совершают, и величайшая задача экономиста состоит в том, чтобы выявить, каким образом быстрее и наиболее целесообразно привести в действие и использовать на общее благо это ценное качество человека. Однако экономист не должен порицать конкуренцию вообще, без всякого анализа; он обязан придерживаться нейтральной позиции в отношении любого ее проявления, пока не убедится в том, что ограничение конкуренции, учитывая реальные свойства человеческой натуры, не окажется на практике более антиобщественным, чем сама конкуренция.

Мы, следовательно, можем сделать вывод, что термин

”конкуренция” не вполне пригоден для характеристики специфических черт индустриальной жизни современной эпохи. Нам необходим термин, который не связан с нравственными свойствами, будь то добрыми или дурными, а отражает тот бесспорный факт, что для торговли и промышленности нашего времени характерны большая самостоятельность, большая предусмотрительность, более трезвый и свободный выбор решений. Не существует единого термина, строго соответствующего данной цели, но выражение *свобода производства и предпринимательства*, или, короче, *экономическая свобода*, указывает правильное направление, и его можно употреблять за неимением лучшего. Разумеется, этот трезвый и свободный выбор включает в себе возможность некоторого ограничения индивидуальной свободы, когда сотрудничество или объединение сулят наилучший путь достижения цели. Вопросы о том, в какой мере эти обдуманные формы ассоциирования могут подорвать саму свободу, которая их породила, и в какой степени они могут способствовать общественному благосостоянию, выходят за рамки настоящего тома<sup>1</sup>.

Экономическая свобода.

§ 5. За этой вводной главой в предыдущих изданиях следовали два кратких очерка: один касался роста свободного предпринимательства и экономической свободы вообще, другой — развития экономической науки. Они не претендовали на систематическое изложение истории вопроса даже в самом сжатом виде. Они ставили своей целью лишь наметить отдельные вехи на путях, по которым следовали экономический строй и экономическая мысль до их нынешнего состояния. Здесь эти очерки перенесены в *Приложения А и В* данного издания частично потому, что их полное значение может быть лучше понято после ознакомления с предметом экономической науки, а частично потому, что за 20 лет, истекших после их написания, общественная оценка места, которое должна занимать экономическая и социальная наука в общей системе образования, претерпела существенную эволюцию. Теперь меньше, чем прежде, приходится доказывать, что экономические проблемы нынешнего поколения в большой степени порождены техническими и социальными изменениями самого последнего времени и что форма про-

Краткие очерки развития экономической науки перенесены из данной книги в *Приложения А и В*.

<sup>1</sup> Эти вопросы занимают значительную часть следующих томов, посвященных промышленности и торговле.

явления этих проблем, так же как их безотлагательный характер, повсюду требуют действительной экономической свободы для масс народа.

Развитие  
экономи-  
ческой сво-  
боды.

Отношение многих древних греков и римлян к своим домашним рабам было добросердечным и гуманным. Однако даже и в Аттике физическое и нравственное благоденствие основной массы населения не рассматривалось в качестве главной цели ее гражданина. Жизненные идеалы были высоки, но они занимали умы лишь немногих, а доктрину стоимости, которая в нынешний век изобилует сложностями, тогда можно было бы сформулировать по простейшей схеме, какая, например, в наше время мыслима лишь при условии, если весь физический труд, за вычетом некоторых его затрат на производство энергии пара и сырья, заменить автоматическими машинами, не проявляющими никакого интереса к жизненным запросам полноправного гражданина. Значительная часть современной экономической науки могла зародиться еще в городах средневековья, где дерзкий ум впервые соединился с упорным трудолюбием. Но им не дано было долго процветать в условиях мира, и человечеству пришлось дожидаться зари новой экономической эры до той поры, пока целая нация не оказалась готова подвергнуться испытанию экономической свободы.

Первоначальная жестокость экономической свободы в Англии.

Именно Англия была постепенно подготовлена к решению этой задачи; однако к концу XVIII в. изменения, которые до этого происходили медленно и последовательно, внезапно стали стремительными и резкими. Технические изобретения, концентрация производства, возникновение системы крупных предприятий обрабатывающей промышленности, поставляющих товары на отдаленные рынки, — все эти изменения нарушили старые традиции промышленного производства и предоставили каждому вести свои дела к наибольшей выгоде для себя самого. Вместе с тем указанные перемены породили увеличение численности населения, которое не могло добыть себе средства к существованию иначе как работой на фабриках и в мастерских. Таким образом, свободная конкуренция, или, вернее, свобода производства и предпринимательства, получила возможность ринуться вперед, подобно исполинскому дикому чудовищу, не разбирая дороги. Злоупотребление своей новообретенной властью со стороны энергичных, но необразованных предпринимателей порождало всевозможные несчастья: оно лишало матерей способности выполнять свои обязанности, оно обременяло

детей чрезмерным трудом и обрекало их на болезни, во многих местах оно даже приводило к деградации населения. Тем временем задуманный с благими намерениями, но оказавшийся опрометчивым закон о бедных имел своим результатом еще большее снижение духовной и физической энергии англичан, чем жестокое безрассудство фабричной дисциплины, ибо, лишая людей тех качеств, которые позволили бы им приспособиться к новому порядку вещей, этот закон только усилил бедствия и сократил блага, приносимые пришествием свободного предпринимательства.

Тем не менее в то время, когда свободное предпринимательство проявило себя в противоестественно жестких формах, экономисты оказались наиболее щедры на похвалы ему. Частично это объяснялось тем, что они ясно видели то, что мы, люди нынешнего поколения, уже в значительной мере забыли, а именно тяжелое иго обычаев и строгих обрядов, которым пришлось на смену свободное предпринимательство. Частично это вызывалось свойственным англичанам того времени общим стремлением считать, что свободу во всех аспектах — политических и социальных — стоит отстаивать любой ценой, за исключением потери безопасности. Но частично тому причиной служило и то, что производительные силы, предоставляемые стране свободным предпринимательством, являлись единственным средством, способным обеспечить успешное сопротивление Наполеону. Поэтому экономисты рассматривали свободное предпринимательство, по существу, не как абсолютное благо, а как меньшее зло по сравнению с действовавшими в те времена порядками.

Придерживаясь направлений экономической мысли, начало которым положили главным образом средневековые торговцы и которые затем были продолжены французскими и английскими философами второй половины XVIII-в., Рикардо и его последователи разработали теорию функционирования свободного предпринимательства (или, по их терминологии, свободной конкуренции), содержащую много истин, которые, очевидно, будут сохранять свое значение, пока существует этот мир. Их исследования — в пределах узкой сферы, которую они охватывали, — отличались удивительной законченностью. Но большая часть лучших из этих исследований рассматривала проблемы, относящиеся к ренте и стоимости зерновых, т.е. проблемы, от решения которых именно тогда, по-видимому, зависела судьба Англии. Однако многие выдвинутые ими поло-

Развитие  
экономи-  
ческой нау-  
ки.

жения, особенно в том виде, в каком их формулировал Рикардо, имеют лишь очень малое прямое отношение к современной обстановке.

Большая часть остальных их трудов слишком замыкалась в исследовании специфических условий тогдашней Англии, и эта узость породила соответствующую реакцию. Вот почему теперь, когда большой опыт, большой досуг и возросшие материальные ресурсы позволили нам поставить свободное предпринимательство под некоторый контроль, ограничить его способность приносить бедствия и усилить его способность творить добро, среди многих экономистов нарастает какая-то злость против него. Некоторые склонны даже преувеличивать его отрицательные стороны и относить на его счет невежество и страдания, которые являются следствием либо тирании и гнета прошлых веков, либо неправильного понимания и неправильного использования экономической свободы.

Между этими двумя крайними направлениями имеется большая группа экономистов, которые, ведя параллельные исследования в разных странах, основывают свои работы на беспристрастном стремлении установить истину и на готовности пройти долгий и тяжкий путь кропотливого труда, единственный путь, сулящий возможность получить сколько нибудь ценные научные результаты. Различия в умонастроениях, характере, образовании и жизненных обстоятельствах обусловливали различные методы их исследований и сосредоточение их внимания на разных аспектах изучаемой проблемы. Все они в большей или меньшей степени посвятили себя сбору и систематизации фактов и статистических данных, относящихся к прошлым и нынешним временам, и все они в той или иной степени занимаются анализом и выработкой умозаключений на базе уже имеющихся фактов. Но одни экономисты находят более привлекательной и захватывающей первую задачу, другие — вторую. Такое разделение труда, однако, подразумевает не противопоставление, а гармонично указанным целям. Работа каждого из этих экономистов вносит те или иные дополнения к той сумме знаний, которая позволяет нам понять воздействие, оказываемое на качество и нравственный уровень жизни человека самим способом, каким он зарабатывает средства к существованию, и самим характером этих средств существования.

## ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

§ 1. Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни. Каждый сколько-нибудь достойный человек отдает хозяйственной деятельности лучшие свои качества, и здесь, как и в других областях, он подвержен влиянию личных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким идеалам. Правда, самые способные изобретатели и организаторы усовершенствованных методов производства и машин посвящают этому делу все свои силы, движимые скорее благородным духом соревнования, нежели жадной богатства как такового. Но при всем этом самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату, которая представляет собой материальное вознаграждение за работу. Она затем может быть израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой природы. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег. Именно это определенное и точное денежное измерение самых устойчивых стимулов в хозяйственной жизни позволило экономической науке далеко опередить все другие науки, исследующие человека. Так же как точные весы химика сделали химию более точной, чем большинство других естественных наук, так и эти весы экономиста, сколь бы грубы и несовершенны они ни были, сделали экономическую науку более точной, чем любая другая из общественных наук. Но экономическую науку, разумеется, нельзя приравнять к точным естественным наукам, ибо она имеет дело с постоянно меняющимися, очень тонкими

Главные мотивы хозяйственной жизни могут быть косвенно измерены в деньгах.

свойствами человеческой натуры<sup>1</sup>.

Источник преимуществ экономической науки перед другими отраслями общественных наук, следовательно, кроется, по-видимому, в том факте, что ее специфическая область предоставляет гораздо большие возможности для применения точных методов исследования, чем любая другая общественная наука. Она занимается главным образом теми желаниями, устремлениями и иными склонностями человеческой натуры, внешние проявления которых принимают форму стимулов к действию, причем сила или количественные параметры этих стимулов могут быть оценены и измерены с известным приближением к точности, а поэтому в некоторой степени поддаются исследованию с помощью научного аппарата. Применение научных методов и анализа в экономической науке возникает лишь тогда, когда силу побудительных мотивов человека — а не самих мотивов — становится возможным приблизительно измерить той суммой денег, которую он готов отдать, чтобы получить взамен желаемое удовлетворение, или, наоборот, той суммой, которая необходима, чтобы побудить его затратить определенное количество утомительного труда.

Даже повседневные удовольствия и тяготы можно сравнить лишь через посредство интенсивности стимулов, которые побуждают человека к действию,

Важно отметить, что экономист не берется измерять любую субъективную склонность саму по себе, да еще непосредственно; он производит лишь косвенное ее измерение через ее проявления. Никто не в состоянии точно сопоставить друг с другом и соизмерить даже свои собственные душевные порывы в разные периоды времени. И уж, конечно, никто не в состоянии измерить душевные порывы другого человека иначе, как лишь косвенно и предположительно по их последствиям. Разумеется, одни склонности человека относятся к высшим сторонам его натуры, другие — к ее низменным сторонам; следовательно, они различны по своему характеру. Но даже если мы сосредоточим наше внимание лишь на однопорядковых физических удовольствиях и тяготах, то обнаружим, что их можно сравнивать лишь косвенно по их результатам. По существу, даже и такое сравнение является до известной степени предположительным, если только эти желания и тяготы не возникают у одного и того же лица в одно и то же время.

Например, удовольствие, получаемое от курения

<sup>1</sup> Некоторые замечания о месте экономической науки в системе общественных наук в целом содержатся в *Приложении С*, § 1, 2.

двумя лицами, невозможно сравнивать непосредственно, так же как нельзя его сравнивать даже и в том случае, когда его получает одно и то же лицо в разное время. Но если перед нами человек, выбирающий, на что именно потратить несколько пенсов — на покупку сигары или чашки чая или на извозчика, чтобы не идти домой пешком, — то мы придерживаемся обычной процедуры и утверждаем, что он ожидает от каждой из этих альтернатив равного удовольствия.

Следовательно, если мы хотим сравнивать даже различные виды удовлетворения естественных потребностей, нам приходится делать это не прямо, а косвенно, посредством стимулов, которые побуждают к деятельности. Если желание получить одно или другое из двух удовольствий заставит разных людей, находящихся в одинаковом материальном положении, затратить на каждое из них ровно час дополнительного труда или же побудит разных людей, принадлежащих к одному и тому же классу и располагающих одинаковым состоянием, заплатить за каждое из них один шиллинг, то мы можем считать, что эти два удовольствия с точки зрения нашей задачи равны между собой, поскольку желание получить их порождает у лиц, находящихся в одинаковых условиях, равные по силе побудительные стимулы к действию.

В этом практикуемом в повседневной жизни процессе измерения душевных порывов не возникает никаких дополнительных трудностей из-за того факта, что одни стимулы, которые нам приходится принимать в расчет, имеют своим источником высшие стороны человеческой натуры, а другие — низменные.

Допустим, что тот самый человек, стоявший перед выбором между несколькими удовольствиями лично для себя, вскоре вспомнил о несчастном инвалиде, мимо которого он пройдет по пути домой, и затратил какое-то время на раздумывание над тем, предпочесть ли доставить физическое удовольствие себе самому или совершить доброе дело и насладиться доставлением радости ближнему своему. По мере того как его желания склоняются то к первому выбору, то ко второму, само качество его душевных порывов меняется; и исследовать природу этого изменения належит философу.

Между тем экономист изучает душевные порывы не сами по себе, а через их проявления, и если он обнаруживает, что эти мотивы порождают равные стимулы к действию, то он принимает их *prima facie* за равные для целей своего исследования. На деле экономист,

и это косвенное измерение может быть применено ко всем видам желаний.

Экономическая наука следует практике житейской логики



рассужде-  
ния.

разумеется, прослеживает более терпеливо и вдумчиво, с большими предосторожностями все поступки людей в их обычной повседневной жизни. Он отнюдь не пытается сопоставлять реальную ценность благородных и низменных склонностей нашей натуры, он не соизмеряет страсть к добродетели и вожделение к вкусной пище. Он оценивает побудительные мотивы поступков точно так же, как это делают все люди в своей обычной жизни. Он придерживается общепринятого хода рассуждений, отступая от него лишь затем, чтобы соблюдать больше осторожности с целью четко установить границы своих познаний. Он формулирует свои заключения на основе наблюдений за людьми вообще при определенных условиях, не пытаясь измерять умственные и духовные качества отдельных лиц. Однако он отнюдь не игнорирует умственные и духовные аспекты жизни. Напротив, даже для самых узких задач экономических исследований важно знать, содействуют ли преобладающие в обществе желания созданию сильной и справедливой личности. Но и для более общих целей своих исследований, когда они находят практическое приложение, экономист, как и все прочие, должен интересоваться конечными целями человека и принимать в расчет разницу реальной ценности различных вознаграждений, порождающих одинаковой силы стимулы к действию и составляющих, следовательно, одинаковые экономические величины. Исследование указанных величин образует лишь отправной пункт экономической науки, но именно с этого она и начинается<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Выдвигаемые некоторыми философами возражения против возможности говорить о равенстве двух удовольствий при любых условиях, по-видимому, относятся к такому применению этого выражения, каким экономист не пользуется. Однако, к сожалению, на практике привычное употребление экономических терминов иногда вызывало представление, будто политэкономы являются приверженцами философской системы гедонизма или утилитаризма. Ибо хотя они считали само собой разумеющимся, что величайшее удовольствие доставляет человеку именно его стремление выполнять свой долг, говорили же они о том, что "удовольствия" и "тяготы" порождают побудительные мотивы ко всякой деятельности; таким образом, экономисты навлекли на себя порицание тех философов, которые из принципиальных соображений доказывали, что одно дело — стремление выполнять свой долг, а совсем другое — стремление к удовлетворению; которое человек, если он вообще о нем думает, рассчитывает получить от выполнения своего долга, хотя, быть может, правильнее было бы характеризовать такое стремление как тягу к "самодовольству" или к тому, чтобы "удовлетворить свое собственное я" (см., например: T. H. Green. *Prolegomena to Ethics*, p. 165—166).

§ 2. Рассмотрения требует и ряд других ограничений, затрудняющих измерение посредством денег стимулов к деятельности. Первое из них возникает вследствие необходимости принимать в расчет различное количество удовольствия или иного рода удовлетворения, доставляемого одной и той же суммой денег разным лицам в разных обстоятельствах.

Даже для одного и того же человека один шиллинг может в разное время обеспечивать получение удовольствия (или иного рода удовлетворения) неодинакового объема либо потому, что у него слишком много денег, либо потому, что вкусы его меняются<sup>1</sup>. На людей одинакового происхождения и внешне похожих друг на друга одни и те же события часто оказывают совершенно различное воздействие. Например, когда группу городских школьников отправляют на воскресный день в деревню, то едва ли даже два из них получают от этого равное по восприятию и по силе наслаждение. Одна и та же хирургическая операция причиняет разным людям боль разной степени. Из двух родителей, каждый из которых, насколько можно судить, наделен равной родительской любовью, один будет испытывать гораздо

Одна и та же цена измеряет различные степени удовлетворения даже у лиц с равными доходами;

Совершенно очевидно, что не дело экономической науки занимать какую-либо из сторон в спорах по проблемам этики. Поскольку же общепризнано, что все побудительные мотивы к действию — в той мере, в какой они вообще могут быть осознанными желаниями, — можно, не отступая от истины, обозначать как стремление к "удовлетворенности", то вполне допустимо употреблять это слово вместо слова "удовольствие", когда речь идет о целях всех желаний, относящихся и к высшим и к низменным сторонам человеческой природы. Простейшей антитезой удовлетворенности является слово "неудовлетворенность", но лучше, быть может, употреблять вместо него более короткое и столь же бесцветное слово "ущерб".

Стоит, однако, отметить, что некоторые последователи Бентама (хотя, очевидно, не сам Бентам) использовали такое широкое применение слов "тяготы и удовольствия" в качестве мостика от индивидуалистического гедонизма к совершенному нравственному кредо, игнорируя при этом необходимость введения в качестве условия какой-либо решающей самостоятельной предпосылки. Для такой предпосылки сама ее необходимость выступала бы как абсолютизм, хотя всегда оставался бы предметом споров вопрос о том, какую она должна принять форму. Одни считали бы ее неким категорическим императивом, другие рассматривали бы ее как попросту веру в то, что проявления наших нравственных инстинктов, независимо от их происхождения, диктуются накопленным человечеством опытом, согласно которому подлинного счастья нельзя достигнуть без чувства собственного достоинства, а это чувство возникает лишь при условии, если человек старается жить так, чтобы способствовать прогрессу рода человеческого.

<sup>1</sup> Ср.: E d g e w o r t h. Mathematical Psychics.

большую скорбь, чем другой, по поводу потери любимого сына. Некоторые люди, вообще не очень впечатлительные, тем не менее особенно падки на какие-либо виды удовольствия или чувствительны к каким-либо видам страданий. В свою очередь различия в натуре и образовании делают одного человека намного более склонным к удовольствиям или тягётам, чем другого.

Поэтому было бы неправильно утверждать, что любые два человека с равным доходом извлекают из его употребления одинаковую пользу или что они испытывают одинаковое огорчение от его равного уменьшения. Хотя при взимании налога в размере 1 ф.ст. с двух людей, имеющих годовой доход в 300 ф.ст., каждый из них отказывается от равного 1 ф.ст. удовольствия (или иного рода удовлетворения), от которого ему проще всего отступить, т.е. каждый из них отказывается от того, что составляет для него ровно 1 ф.ст., все же сама степень удовлетворения, от которого они отказываются, может и не быть совершенно одинаковой.

но эти различия обычно можно игнорировать, когда рассматриваются средние величины для больших масс людей.

Тем не менее когда мы берем средние показатели, достаточно представительные, чтобы нейтрализовать особенности отдельных индивидуумов, тогда деньги, которые люди с равным доходом отдают ради получения какой-либо пользы или избежания какого-либо вреда, служат надлежащей мерой этой пользы или вреда. Если из тысячи людей, проживающих в Шеффилде, и другой тысячи в Лидсе каждый получает годовой доход в 100 ф.ст. и облагается налогом в 1 ф.ст., то можно быть уверенным, что причиняемые этим налогом потеря удовольствия или иного рода урон в Шеффилде окажутся примерно такими же, как и в Лидсе, а все, что повысит доходы каждого на 1 ф.ст., предоставит в обоих городах возможность получить эквивалентное удовольствие или иного рода пользу. Вероятность этого становится еще большей, если все указанные люди являются взрослыми мужчинами, принадлежащими к одной профессии, т.е., скорее всего, обладающими примерно одинаковыми чувствительностью и темпераментом, вкусами и образованием. Не намного уменьшится эта вероятность, если мы за единицу примем семью и будем сравнивать потери удовольствия, происходящие от сокращения на 1 ф.ст. годового дохода в 100 ф.ст. каждой из тысячи семей в каждом из двух указанных городов.

Данная цена значит больше

Далее следует принять в расчет тот факт, что для уплаты определенной цены за какое-либо благо бедному человеку потребуются более сильный побудительный

мотив, чем богатому. Один шиллинг служит мерой меньшего удовольствия или иного рода удовлетворения для богатого, нежели для бедного. Богатый человек, думающий о том, потратить ли шиллинг на покупку одной-единственной сигары, сравнивает при этом возможность приобретения на этот шиллинг меньших удовольствий, чем бедный человек, прикидывающий, стоит ли ему потратить шиллинг на приобретение порции табака, которой ему хватит на целый месяц. Клерк с годовым жалованьем в 100 ф.ст. пойдет пешком на службу в более сильный дождь, чем клерк с годовым жалованьем в 300 ф.ст., так как стоимость проезда в трамвае или омнибусе представляет для первого большую пользу, чем для второго. Если менее состоятельный клерк потратит деньги на проезд, он впоследствии более остро ощутит на себе их нехватку, нежели выкооплачиваемый клерк. Польза, измеряемая стоимостью проезда, представляется бедному служащему большей, чем она представляется состоятельному.

Но значение и этой причины погрешностей уменьшается, когда мы в состоянии оценивать действия и побудительные мотивы больших групп людей. Если нам, например, известно, что в результате банкротства банка жители Лидса потеряли 200 тыс.ф.ст., а жители Шеффилда лишь 100 тыс.ф.ст., мы с уверенностью можем предполагать, что страдания, причиненные населению Лидса, примерно вдвое больше страданий, причиненных населению Шеффилда; разумеется, это справедливо только в том случае, если у нас нет каких-либо особых оснований полагать, что вкладчики банка, проживающие в первом из этих городов, принадлежат к более богатому классу, чем вкладчики, проживающие в другом, или же если вызванное крахом банка сокращение занятости не приняло такие необычные масштабы, что оно легло тяжким бременем на трудящиеся классы обоих городов.

Гораздо большее количество явлений, с которыми имеет дело экономическая наука, почти в равных пропорциях оказывает воздействие на все различные классы общества. Поэтому, когда денежные меры счастья, порожденного двумя событиями, равны, тогда вполне обоснованно и в соответствии с общепринятой практикой можно считать, что в обоих случаях счастье эквивалентно. Далее, поскольку деньги, очевидно, предназначаются на высшие жизненные цели примерно в равных пропорциях любыми двумя большими группами людей, выбранными без какой-либо предвзятости в любых

для бедного, чем для богатого.

Но это несущественно при сравнении двух групп людей, содержащих равные доли богатых и бедных.

Увеличение материальных ресурсов иногда представляет собой надежный измеритель подлинного прогресса.

двух частях западного мира, то существует даже *prima facie* вероятность того, что равные приращения их материальных ресурсов породят также примерно равные приращения благоденствия и подлинного прогресса рода человеческого.

Действие диктуется преимущественно привычкой,

особенно когда дело касается экономического поведения.

§ 3. Перейдем к другому аспекту этой проблемы. Когда мы говорим об измерении желания посредством действия, к которому оно служит побудительным мотивом, то из этого вовсе не следует, что мы считаем любое действие заранее обдуманном результатом предварительного расчета. Ибо и в данном случае, как и во всех других, экономическая наука рассматривает человека таким, каким он предстает в повседневной жизни, а в обыденной жизни люди заблаговременно не высчитывают результаты каждого своего действия, будь то продиктованного высшими побуждениями или низменными мотивами<sup>1</sup>.

Между тем жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, — это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить. Далее, это та сторона его жизни, в которой он, следуя привычкам и обычаям, поступает в данный момент без предварительного расчета, но при этом сами по себе привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного

<sup>1</sup> Это особенно верно в отношении той группы удовольствий, которые иногда называют "удовольствиями гонки". Сюда включаются не только веселые соревнования в играх и развлечениях, в охоте, на скачках, но и более серьезные состязания в профессиональной деятельности и хозяйственной сфере; мы уделим им значительное место при рассмотрении факторов, регулирующих заработную плату и прибыли и обуславливающих формы организации производства.

Некоторые люди обладают неустойчивым характером и даже не отдают себе отчета в мотивах своих действий. Но если человек последователен и вдумчив, то его даже импульсивные действия являются следствием привычек, более или менее сознательно им усвоенных. Оказываются ли эти импульсивные действия выражением благородных сторон его натуры или других ее сторон, продиктованы ли они велением его совести, влиянием его социальной среды или требованиями его плоти, он, не раздумывая отдает им какое-то относительное предпочтение в данный момент, поскольку и в предыдущих случаях он сознательно решал отдавать им именно такое же относительное предпочтение. Предпочтение одного образа действий перед другими, даже когда оно не является следствием определенного расчета в данный момент, представляет собой продукт более или менее сознательных решений, принимавшихся этим человеком прежде в примерно аналогичных обстоятельствах.

выявления выгод и невыгод различных образов действий. Как правило, человек не ведет строгий подсчет двух колонок баланса, но по пути с работы домой или на общественных собраниях люди говорят друг другу: "Мне не стоит этого делать, я лучше поступлю иначе", и т.п. То, что делает один образ действий предпочтительнее другого, вовсе не обязательно сводится к корыстной или материальной выгоде; часто можно услышать, что, "хотя тот или иной план действий избавляет от некоторых хлопот или сберегает некоторую сумму денег, следовать ему было бы непорядочно по отношению к другим людям" и "он выставит меня в дурном свете" или "он создает чувство неловкости".

Правда, когда привычка или обычай, возникшие в одних исторических условиях, оказывают влияние на действия при иных, то уже нарушается строгая связь между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми при этом целями. В отсталых странах существует еще много привычек и обычаев, аналогичных тем, которые заставляют находящегося в неволе бобра строить себе запруды; они полны значения для историка, и с ними должен считаться законодатель. Но в сфере хозяйственных отношений современного мира такие привычки быстро отмирают.

Следовательно, наиболее систематизированной частью жизни людей является та, которую они посвящают добыванию себе средств к существованию. Работу всех тех, кто занят в одной какой-либо профессии, можно тщательно пронаблюдать; о ней можно сделать обобщающие заключения и сопоставить их с результатами других наблюдений; можно также произвести количественные оценки того, какая сумма денег или общая покупательная способность требуется, чтобы создать для них достаточные побудительные мотивы к действию.

Нежелание отсрочить получение удовольствия, чтобы таким способом сберечь его на будущее, измеряется процентом на накопленное богатство, который как раз и обеспечивает достаточный стимул к сбережению на будущее. Это измерение, однако, представляет некоторые особые трудности, исследование которых приходится пока что отложить.

§ 4. Здесь, как и в других местах, необходимо иметь в виду, что желание добывать деньги само по себе необязательно продиктовано низменными мотивами даже в том случае, если человек намеревается потратить их лично на себя. Деньги служат средством достижения

Сами по себе мотивы, побуждающие к погоне за деньгами,

могут быть и благородными.

целей, и когда эти цели благородны, то и желание получить в свое распоряжение указанное средство не является низменным. Юноша, который много работает и откладывает из своего заработка сколько может, чтобы быть в состоянии затем оплачивать учебу в университете, испытывает жажду к деньгам, но жажда эта не низменная. Короче говоря, деньги представляют собой всеобщую покупательную способность, и люди стремятся их обрести в качестве средства для достижения любых целей, как высокого, так и низкого порядка, как духовных, так и материальных<sup>1</sup>.

Отнюдь не соответствует истине расхожее мнение, будто экономическая наука считает человека поглощенным корыстной погоней за богатством.

Таким образом, хотя и верно, что "деньги", или "всеобщая покупательная способность", или "распоряжение материальным богатством", составляют главный стержень, вокруг которого концентрирует свое внимание экономическая наука, объясняется это не тем, что деньги или материальное богатство рассматриваются как главная цель человеческой деятельности или даже как основной предмет исследования экономиста, а тем, что в том мире, в котором мы живем, они служат единственным пригодным средством измерения мотивов человеческой деятельности в широких масштабах. Если бы экономисты прошлого четко объяснили это, они избежали бы многих прискорбных кривотолков, а великолепные учения Карлейля и Рескина о надлежащих целях человеческих устремлений и надлежащем использовании богатства не подверглись бы тогда искажению в ходе ожесточенных нападок на экономическую науку, основывавшихся на ошибочной посылке, будто эта наука не имеет ничего общего с какими-либо иными мотивами, кроме корыстной жажды богатства, или даже будто она проповедует политику низменного эгоизма<sup>2</sup>.

Далее, когда говорят, что побудительным мотивом

<sup>1</sup> См. замечательный очерк: Cliffe Leslie. The Love of Money. В самом деле, известно, что есть люди, которые гонятся за деньгами ради них самих, не задумываясь над тем, что на них можно будет купить; особенно этим отличаются люди, завершающие долгую жизнь, отданную бизнесу. Но в данном случае, как и в других, привычка делать какое-либо дело сохраняется и после того, как сама цель, ради которой оно делалось, уже перестала существовать. Обладание богатством дает таким людям ощущение власти над себе подобными и порождает к ним нечто вроде завистливого уважения, в котором они черпают горькое, но глубокое удовлетворение.

<sup>2</sup> В действительности можно себе представить такой мир, в котором существует весьма схожая с нашей экономической наука, но в котором нет никаких форм денег. См. *Приложения В*, § 8, и *Д*, § 2.

к деятельности человека являются зарабатываемые им при этом деньги, то вовсе не подразумевают, что все его помыслы обращены только на приобретательство и ни на что иное. Даже самые что ни на есть чисто хозяйственные отношения в жизни предполагают честность и правдивость, а многие из этих отношений предполагают если не наличие благородства, то по крайней мере отсутствие подлости, присутствие чувства гордости, которое свойственно каждому честному человеку, расплачивающемуся по своим обязательствам. К тому же большая часть работы, посредством которой люди зарабатывают на жизнь, сама по себе доставляет удовольствие; утверждение социалистов о том, что еще большую часть труда необходимо сделать именно такой, отвечает истине. Даже коммерческая деятельность, которая на первый взгляд кажется непривлекательной, часто доставляет большое удовольствие, открывая возможности для применения способностей людей, для их инстинктивного стремления к соревнованию и обретению власти. Подобно тому как скаковая лошадь или спортсмен напрягают все свои силы, чтобы опередить своих соперников, и получают от этого наслаждение, так и промышленник или торговец часто движим гораздо больше перспективой победы над конкурентом, нежели желанием еще несколько увеличить свое состояние<sup>1</sup>.

Жажда денег не исключает других устремлений,

таких, как удовольствие, доставляемое самой работой, и инстинкт власти.

§ 5. В действительности экономисты в своих исследованиях всегда уделяли пристальное внимание всем выгодам, которые обычно влекут людей к какому-либо занятию, независимо от того, принимают ли эти выгоды денежную или иную форму. При прочих равных условиях люди предпочитают занятие, которое не унижает их, которое приносит им надежное общественное положение и т.д.; а поскольку эти выгоды воспринимаются хотя и не каждым в точности одинаково, но большинством людей почти одинаково, их притягательную силу можно оценить и измерить посредством денежной заработной платы, считающейся их эквивалентом.

Экономисты всегда принимали в расчет и другие преимущества профессии, помимо материальной выгоды;

В свою очередь желание заслужить одобрение и избежать презрения окружающих также является побудительным мотивом к действию, который функционирует в той или иной степени одинаково в любом классе людей в данное время и данной местности, хотя фак-

и они учитывали классовые чувства,

<sup>1</sup> Некоторые замечания о широких границах экономической науки, как ее толкуют в Германии, приведены в *Приложении D*, § 3.



торы места и времени в большой мере обуславливают не только интенсивность стремления получить одобрение, но и круг лиц, чьего одобрения добиваются. Например, лица интеллигентного труда или ремесленники весьма чувствительны к положительным или отрицательным отзывам представителей своей же профессии и мало считаются с мнением других людей. Существует много экономических проблем, рассмотрение которых окажется совершенно беспредметным, если не затратить труд на выявление общих тенденций и на тщательную оценку силы побудительных мотивов подобного рода.

а также  
семей-  
ные привязанности.

Так же как можно обнаружить примесь эгоизма в желании человека делать то, что, вероятно, принесет пользу его товарищам по работе, так может присутствовать и частица личной гордости в желании, чтобы семья его процветала на протяжении его жизни и после его смерти. Однако семейные привязанности вообще представляют собой столь чистую форму альтруизма, что их действие вряд ли носило бы столь постоянный характер, если бы сами семейные отношения не отличались единообразием. На деле их воздействие весьма устойчиво, и экономисты всегда полностью принимали их в расчет, особенно когда речь шла о распределении дохода семьи между ее членами, об издержках на подготовку детей к их будущей карьере и об использовании накопленного богатства после смерти того, кто его нажил.

Следовательно, экономистам мешает учитывать действие подобного рода побудительных мотивов не недостаток желания, а недостаток надлежащих средств; поэтому они приветствуют тот факт, что некоторые виды филантропической деятельности могут быть выражены в статистической форме и сведены к определенной закономерности в случае, если статистика обеспечивает достаточно представительные средние количественные данные. По существу, мы здесь имеем дело с такого рода неустойчивым и непостоянным побудительным мотивом, что выведение какой-то его закономерности требует самого широкого и терпеливого изучения. Но даже и теперь, очевидно, возможно предсказать с достаточной степенью точности сумму пожертвований на содержание больниц, церквей и различного рода миссионерскую деятельность, которую могут внести, скажем, сто тысяч англичан среднего достатка; и в той мере, в какой это возможно, существует и база для экономического рассмотрения предложения и спроса на услуги медицинских сестер в больницах, миссионеров и иных религиозных служите-

лей. Однако для всех времен, вероятно, останется правильным положение о том, что большую часть тех действий, которые продиктованы чувством долга и любовью к ближнему, невозможно систематизировать, свести к закономерности и количественно измерить. Именно по этой причине, а не в силу того, что они не основаны на своекорыстии, нельзя включить их в сферу исследований экономической науки.

§ 6. Ранние английские экономисты, быть может, слишком много внимания сосредоточили на мотивах индивидуальной деятельности. Но в действительности экономисты, как и представители всех других общественных наук, имеют дело с индивидуумами главным образом как с членами общественного организма. Как храм составляет нечто большее, чем камни, из которых он сложен, как человек — это нечто большее, чем ряд мыслей и ощущений, так и жизнь общества — это нечто большее, чем сумма жизней его индивидуальных членов. Верно, конечно, что деятельность целого складывается из действий составляющих его частей и что отправным пунктом в исследовании большинства экономических проблем должны служить мотивы, движущие индивидуумом, рассматриваемым отнюдь не в качестве изолированного атома, а в качестве участника какой-либо профессии или производственной группы; но верно также, что, как убедительно доказывали немецкие авторы, экономическая наука придает большое и все возрастающее значение мотивам, связанным с коллективной собственностью, с коллективными усилиями в достижении важных целей. Растущая целеустремленность нашего века, повышение уровня духовного развития масс, все большее распространение телеграфа, печати и других средств общения неуклонно расширяют масштабы коллективной деятельности для общего блага; и все эти перемены, а также развертывание кооперативного движения и других форм добровольных ассоциаций совершаются под влиянием различных мотивов, действующих наряду со стимулом материальной выгоды: они непрерывно открывают перед экономистом все новые способы измерения побудительных мотивов, в проявлении которых прежде казалось невозможным вывести какую-либо закономерность.

По существу, среди главных тем, исследуемых в настоящем труде, будут многообразие стимулов, трудности их измерения и способ преодоления этих трудностей. Почти каждый вопрос, затронутый в данной

Побудительные мотивы к коллективным действиям играют большую и всевозрастающую роль.

главе, потребуется рассмотреть более подробно в связи с одной или несколькими из главных проблем экономической науки.

Экономисты изучают индивидуума в качестве члена группы; про-изводитель;

§ 7. Выведем предварительное заключение: экономисты изучают действия индивидуумов, но изучают их в свете не столько индивидуальной, сколько общественной жизни, а поэтому они лишь в малой степени занимаются такими свойствами личности, как темперамент и характер. Они тщательно изучают поведение целого класса людей, иногда целой нации, иногда лишь жителей определенного района, а чаще тех, кто занят в какой-либо конкретной профессии в данное время и в данном месте. С помощью статистики или иными средствами они выявляют, сколько в среднем денег готовы члены изучаемой ими группы уплатить в качестве цены за определенную вещь, которую хотят приобрести, или сколько нужно им предложить, чтобы побудить предпринять какое-либо усилие или согласиться на неприятное для них воздержание. Осуществляемое таким путем измерение побудительных мотивов, конечно, не является идеально точным, ибо, если бы оно оказалось таковым, экономическая наука сравнялась бы с достигшими наибольших успехов естественными науками, а не с наименее развитыми, как это в действительности имеет место.

они измеряют действие побудительных мотивов в спросе и предложении сначала на простых примерах,

Тем не менее такое измерение отличается достаточной точностью, чтобы позволить специалистам вполне надежно предсказывать количественные последствия изменений, которые связаны главным образом с такого рода побудительными мотивами. Так, например, они в состоянии дать весьма близкую к реальности оценку издержек, которые потребуются, чтобы обеспечить рабочую силу разных квалификаций, от низших до высших, для намечаемого к созданию в каком-либо районе нового производства. Посетив фабрику, какую они прежде в глаза не видели, они способны определить с точностью до одного-двух шиллингов размер недельной заработной платы отдельного рабочего лишь на основе выявления того, какова его квалификация и какой степени напряжения физических, умственных и нравственных сил требует его работа. Они могут достаточно уверенно предсказать, насколько повысится цена какого-либо товара в результате определенного сокращения его предложения и как такое повышение цены скажется на предложении.

Начиная с подобных простейших исследований,

экономисты затем анализируют причины, определяющие территориальное размещение различных видов производства, условия, на которых люди, проживающие в отдаленных местностях, обмениваются друг с другом своими товарами и т.д. Они могут объяснить и предсказать, как скажутся изменения условий кредита на внешнюю торговлю или же в какой мере бремя налогов будет переложено с тех, кого ими облагают, на плечи тех, потребности которых последние удовлетворяют, и т.д.

Во всех этих вопросах экономисты имеют дело с человеком как таковым, не с неким абстрактным или "экономическим" человеком, а с человеком из плоти и крови. Они имеют дело с человеком, в своей хозяйственной жизни руководствующимся в большой мере эгоистическими мотивами и в такой же мере учитывающим эгоистические мотивы других, с человеком, которому присущи как тщеславие и беспечность, так и чувство наслаждения самим процессом хорошего выполнения своей работы или готовность принести себя в жертву ради семьи, соседей или своей страны, с человеком, которому не чужда тяга к добродетельному образу жизни ради собственных достоинств последнего. Они имеют дело с человеком как таковым; но, обращаясь преимущественно к тем сторонам его жизни, где действие побудительных мотивов столь постоянно, что оно может быть предсказано, и где оценку их силы можно проверить по их последствиям, экономисты строят свою работу на научной основе.

Во-первых, предметом их изучения являются факты, которые можно наблюдать, и величины, которые можно измерить и зафиксировать; в результате, когда возникают расхождения во взглядах на рассматриваемые факты и величины, эти разногласия можно устранить путем обращения к общедоступной и общепризнанной статистике. Наука, таким образом, обретает надежную базу для исследований. Во-вторых, проблемы, которые классифицируются как экономические, так как они специально относятся к поведению человека под влиянием побудительных мотивов, поддающихся измерению денежной ценой, образуют вполне однородную группу. Разумеется, они по своему содержанию имеют много общего: это очевидно из самой сути дела. Однако оканчивается — хотя это и не столь очевидно *a priori*, — что все главные из них характеризуются принципиальным единством формы; в результате, изучая их вместе, достигается такая же экономия, как и при использова-

а уже затем на более сложных примерах.

Они имеют дело главным образом с одной стороной жизни человека, но это всегда жизнь реального человека, а не воображаемого существа.

Экономическая наука потому считает себя наукой, что она способна опираться на объективные критерии и что она обладает внутренней однородностью.

нии одного почтальона для доставки всех писем на определенную улицу, вместо того чтобы каждый посылал свое письмо специальным посыльным. Ибо аналитические приемы и стройные процессы доказательства, требующиеся для одной группы проблем, обычно оказываются полезными для всех других групп.

Следовательно, чем меньше мы предаемся схоластическим изысканиям на тему, относится ли то или иное положение к предмету экономической науки, тем лучше. Если вопрос важен, будем по мере наших возможностей принимать его в расчет. Если же по поднятому вопросу существует такое расхождение взглядов, которое нельзя устранить на основе точных и проверенных научных выводов, если это такой вопрос, который не поддается изучению с помощью общепринятого аппарата экономического анализа и экономической логики, то лучше его не касаться в наших чисто экономических исследованиях. Но поступать так необходимо просто потому, что включение такого положения в предмет наших исследований уменьшит надежность и точность экономических знаний без какой-либо компенсирующей выгоды. Вместе с тем всегда нужно помнить, что в какой-то форме это положение должно учитываться нашими нравственными инстинктами и нашим здравым смыслом, когда они в качестве последних арбитров определяют надежность приложения на практике знаний, полученных и систематизированных политической экономией и другими науками.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБОБЩЕНИЯ ИЛИ ЗАКОНЫ

§ 1. Задача экономической науки, как почти всякой другой, заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать, истолковывать их и выводить из них надлежащие умозаклучения. "Наблюдение и описание, определение и классификация — лишь подготовительная работа. Но то, что мы стремимся этим достигнуть, представляет собой познание взаимозависимости экономических явлений... Научной мысли требуется и индукция, и дедукция точно так же, как человеку для ходьбы нужны обе ноги — и правая, и левая"<sup>1</sup>. Методы, требующиеся для осуществления этой двойной работы, не составляют специфическую особенность экономической науки, они общие для всех наук. Все приемы обнаружения связей между причиной и следствием, описанные в трактатах о научном методе, должен последовательно применять и экономист; не существует какого-либо метода исследования, который можно было бы признать методом одной только экономической науки, но всякий метод необходимо использовать в надлежащем случае либо самостоятельно, либо в комбинации с другими. Однако так же, как на шахматной доске количество возможных комбинаций столь велико, что едва ли в истории шахмат можно встретить две в точности одинаковые партии, так и в сражениях, которые исследователь ведет с природой, чтобы вырвать у нее ее скрытые истины — когда эти сражения вообще стоит вести, — не бывает и двух таких, где он использовал бы одни и те же методы в одной и той же комбинации.

В некоторых областях экономических исследований и для некоторых целей гораздо важнее выявить новые факты, чем продолжать стараться искать взаимные связи и объяснять уже обнаруженные. Между тем в других областях все еще далеко не ясно, можно ли

Экономическая наука применяет как индукцию, так и дедукцию,

но в различных сочетаниях для различных целей.

<sup>1</sup> Schmoller. Volkswirtschaft. — В: Conrad. Handwörterbuch.

признать причины какого-либо явления, которые лежат на поверхности и сразу же бросаются в глаза, *подлинными* его причинами и *единственными* его причинами, а поэтому здесь существует даже гораздо большая необходимость в углублении наших умозаключений об уже известных нам фактах, чем в поисках все новых.

Аналитическая и историческая школы обе необходимы и дополняют друг друга.

В силу этого и иных соображений всегда было необходимо и, вероятно, всегда будет необходимо существование бок о бок работников с разными склонностями и разными целями, из которых одни уделяют главное внимание выявлению фактов, тогда как другие уделяют главное внимание их научному анализу, т.е. расчленению сложных фактов на составные части и исследованию связей указанных частей друг с другом и с однородными фактами. Следует надеяться, что эти две школы сохранятся навсегда, каждая из них будет выполнять работу основательно и каждая будет использовать результаты работы другой. Таким путем мы вернее получим правильные представления о прошлом и основанное на них надежное руководство для будущего.

Опираясь на организованное изучение фактов, воображение формирует широкие обобщения; некоторые из них получают признание в качестве "законов".

§ 2. Те естественные науки, какие достигли наибольших успехов после того, как они превзошли уровень, на который их поднял блестящий гений греков, не все являются, строго говоря, "точными науками". Но все они стремятся к точности. Иными словами, все они стремятся сформулировать результат множества наблюдений в виде предварительных обобщений, которые обладают достаточной определенностью, чтобы можно было подвергнуть их проверке с помощью других наблюдений над природой. Эти обобщения поначалу редко получают твердое признание. Однако, после того как они прошли проверку многими автономными наблюдениями и особенно после их успешного применения для предсказания грядущих событий или результатов новых экспериментов, они переходят в разряд *законов*. Наука продвигается вперед, увеличивая количество и точность своих законов, подвергая их все более жесткой проверке и расширяя сферу их действия до тех пор, пока один-единственный, главный закон не поглощает и не заменяет ряд более узких законов, которые оказались лишь частными его проявлениями.

Когда какая-либо наука достигла этого рубежа, представляющий ее ученый может в известных случаях, опираясь на авторитет, превышающий его личный (и превышающий, быть может, авторитет любого мыслителя, как бы талантлив он ни был, если он руководству-

ется лишь собственными познаниями и игнорирует плоды исследований, полученных его предшественниками), предсказать, каких результатов следует ожидать от возникновения определенных условий, или охарактеризовать подлинные причины какого-либо конкретного события.

Хотя научный аппарат некоторых передовых естественных наук и не способен, по крайней мере в настоящее время, осуществлять совершенно точные измерения, их дальнейшее развитие тем не менее зависит от широчайшего сотрудничества армии научных работников. Они измеряют собранные ими факты и формулируют свои обобщения с максимально доступным им приближением к точности, с тем чтобы каждое новое поколение исследователей могло начать свою деятельность по возможности с того самого рубежа, какой им оставили их предшественники. Экономическая наука стремится занять место именно в этой группе наук, так как несмотря на то, что ее измерения редко бывают точными и никогда не являются окончательными, она постоянно прилагает усилия к достижению их большей точности и тем самым к расширению круга вопросов, по которым отдельный ученый может выступать, опираясь на авторитет своей науки.

§ 3. Рассмотрим теперь более пристально природу экономических законов и их границы. Всякая причина обладает тенденцией приводить к некоему определенному результату, если на пути к этому не возникает никаких препятствий. Так, сила тяготения заставляет предмет падать вниз, но, когда шар наполнен газом, который легче воздуха, давление воздуха заставит шар подняться вверх, хотя сила тяготения должна была бы заставить его упасть. Закон тяготения устанавливает, как любые два предмета притягивают друг друга, как они стремятся двигаться в направлении друг друга и каким образом они будут двигаться в направлении друг друга, если не возникнут помехи, препятствующие такому движению. Закон тяготения, следовательно, представляет собой обобщение существующих тенденций.

Это очень точное обобщение, причем настолько точное, что математики, используя его, способны составить Морской календарь, который показывает, в какие именно моменты каждый из спутников Юпитера скрывается за этой планетой. Они вычисляют эти моменты на много лет вперед, а мореходы используют их,

Почти все выведенные научной зако-ны представляют собой обобщение тенденций.

Точные законы элементарных наук.



чтобы определять местонахождение своих кораблей. Между тем такого рода экономических тенденций, которые действовали бы столь же устойчиво и которые можно было бы измерить столь же точно, как силу тяготения, не существует, а следовательно, не существует и экономических законов, по своей точности сравнимых с законом тяготения.

Неточные законы сложных наук.

Рассмотрим, однако, науку менее точную, чем астрономия. Наука о морских приливах и отливах объясняет, как под воздействием Солнца и Луны дважды в сутки происходят приливы и отливы, насколько сильны приливы в новолуние и полнолуние, насколько они слабы в первой и третьей четверти Луны, почему прилив, устремляющийся в узкое русло, например р. Северн, оказывается очень сильным и т.д. Поэтому, изучив рельеф местности и движение вод вокруг Британских островов, люди могут заблаговременно вычислить, когда именно, в какой день прилив, вероятно, достигнет наибольшей высоты в районе Лондонского моста или Глостера и какова там будет его высота. Им приходится употреблять слово *вероятно*, которое не требуется астрономам, когда они говорят о затмениях спутников Юпитера. Это объясняется тем, что, хотя на Юпитер и его спутники воздействуют многие силы, каждая из них действует строго определенным образом, который можно заранее предсказать, тогда как никто не располагает достаточными знаниями о погоде, чтобы быть в состоянии предсказать ее поведение. Ливень в верховьях Темзы или сильный северо-восточный ветер в Северном море могут резко изменить высоту прилива в районе Лондонского моста по сравнению с ожидавшейся.

Наука о человеке сложна, и ее законы неточны.

Экономические законы следует сопоставлять с законами морских приливов и отливов, а не с простым и точным законом тяготения. Поскольку действия людей столь разнообразны и неопределенны, самые лучшие обобщения тенденций, какие может сделать наука о поведении человека, неизбежно должны быть неточными и несовершенными. Указанное обстоятельство могло бы послужить основанием для отказа от каких бы то ни было обобщений в области экономики, но это означало бы почти полный отрыв от жизни. Жизнь — это поведение человека и возникающие в связи с ним мысли и чувства. Движимые присущими нашей натуре побуждениями, все мы — знатные и простые, образованные и необразованные, каждый в своем кругу — стремимся понять закономерности человеческих поступков и приспособить их для своих собственных целей, будь

то корыстных или бескорыстных, благородных или низменных. Поскольку мы неизбежно должны сформировать для себя некоторые представления о тенденциях человеческого поведения, нам приходится выбирать между небрежным, приблизительным формированием этих представлений и тщательным, возможно более точным их формированием. Чем труднее задача, тем больше необходимость трезвого, терпеливого исследования, учета опыта, достигнутого наиболее передовыми естественными науками, составления предельно продуманных оценок тенденций человеческого поведения или предварительных его законов.

§ 4. Термин "закон", следовательно, означает не что иное, как самую общую оценку или обобщение тенденций, более или менее достоверных, более или менее определенных. В каждой науке делается много таких обобщений, но мы не придаем, а по существу, и не можем придавать всем им формальный характер законов, мы не можем все их называть законами. Нам надлежит производить отбор, причем этот отбор диктуется не столько чисто научными соображениями, сколько соображениями практического удобства. Когда какое-либо широкое обобщение приходится приводить столь часто, что оказывается гораздо хлопотнее цитировать его полностью, чем ввести в оборот еще одно соответствующее обобщение, еще одно техническое обозначение, тогда только оно и получает свое специальное название, в противном же случае оно ему не присваивается<sup>1</sup>.

Следовательно, закон общественной науки, или *общественный закон*, — это обобщение общественных тенденций, т. е. обобщение, гласящее, что от членов какой-либо социальной группы при определенных условиях можно ожидать определенного образа действий.

*Экономические законы*, или обобщения экономических тенденций, — это общественные законы, относящиеся к тем областям поведения человека, в которых силу действующих в них побудительных мотивов можно измерить денежной ценой.

Таким образом, нет четкого, резкого разграничения

Определение  
обществен-  
ного за-  
кона

и экономи-  
ческого.

<sup>1</sup> Исчерпывающую характеристику соотношения "естественных и экономических законов" дал Нейман ("Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", 1982, S. 464), который пришел к заключению, что нет иного слова, кроме слова "закон" (Gesetz), для обозначения обобщений тенденций, играющих столь важную роль как в естественных науках, так и в экономической. См. также работу Вагнера ("Grundlegung", § 86 — 91).

между общественными законами, которые следует считать также и экономическими, и теми, которые таковыми считать не следует. Существует ряд переходных ступеней между общественными законами, относящимися почти исключительно к побудительным мотивам, которые можно измерять ценой, и общественными законами, к которым такие мотивы практически не имеют отношения и которые поэтому намного менее точны и строги, чем экономические законы, равно как последние менее четки и строги, чем законы более точных естественных наук.

Имени существительному "закон" соответствует прилагательное "законный". Но последнее выражение употребляется лишь в связи с "законом" в смысле правительственного постановления, а не в связи с "законом" в смысле характеристики отношения между причиной и следствием. Употребляемое для этой цели прилагательное производится от слова "норма", от термина, который почти эквивалентен термину "закон" и который, очевидно, может с успехом заменить последний в научных дискуссиях. Поэтому, следуя нашему определению экономического закона, мы можем сказать, что ожидаемый при *определенных условиях* образ действий членов какой-либо профессиональной группы представляет собой *нормальные действия* членов этой группы именно при данных условиях.

Определение *нормального* экономического действия.

Термин "нормальный" подразумевает соответствие всех условий, послуживших предметом данного исследования.

Такое употребление выражения "нормальный" было неправильно истолковано, а посему стоит остановиться на вопросе о единстве в различии, которое и лежит в основе многообразного применения этого термина. Когда мы говорим о "хорошем" человеке или о "сильном" человеке, мы имеем в виду превосходство или надежность тех конкретных физических, умственных или нравственных качеств, о которых идет речь. Сильный судья редко обладает такими же качествами, как сильный гребец, а хороший жокей не всегда отличается выдающимися добродетелями. Равным образом и всякое употребление термина "нормальный" подразумевает преобладание определенных тенденций, действие которых носит более или менее устойчивый, постоянный характер, над явлениями относительно нерегулярными, исключительными. Болезнь — это ненормальное состояние человека, но долгая жизнь без какой-либо болезни — такое же отклонение от нормы. В период таяния снегов уровень воды в Рейне превышает нормальный, а в холодную сухую весну, когда уровень воды ниже обычного, можно сказать, что он ниже нормального (для

данного времени года). Во всех этих случаях нормальными результатами являются такие, какие можно ожидать в силу действия тенденций, присущих соответствующей ситуации, или, иными словами, согласующихся с теми "обобщениями тенденций", с теми "законами" или "нормами", которые свойственны данной ситуации.

На этой точке зрения базируется утверждение, что нормальные экономические действия — это те, какие следует в конечном счете ожидать от членов профессиональной группы в определенных обстоятельствах (при условии, что указанные обстоятельства носят постоянный характер). Вполне закономерно, что каменщики в большинстве районов Англии готовы работать за 10 пенсов в час, но отказываются работать за 7 пенсов. Вместе с тем для Йоганнесбурга можно считать нормальным, когда каменщик не соглашается работать, если ему предлагают намного меньше 1 ф. ст. в день. Нормальной ценой за действительно свежие яйца можно считать пенс, когда не принимается во внимание время года, и тем не менее нормальной может быть и цена в три пенса на городском рынке в январе, а два пенса могут в этом месяце счесть ненормально низкой ценой, вызванной "не по сезону" теплой погодой.

Другое недоумение, которое следует рассеять, возникает из представления, согласно которому только те экономические результаты являются нормальными, какие порождены неограниченным функционированием свободной конкуренции. Но рассматриваемый термин часто приходится применять к условиям, при которых совершенно свободная конкуренция не существует и вообще едва ли может существовать. А даже там, где свободная конкуренция больше всего распространена, нормальные условия реализации любого явления, любой тенденции включают в себя важные элементы, не охватываемые конкуренцией и, более того, ничего общего с ней не имеющие. Например, нормальное совершение многих сделок в розничной и оптовой торговле, на фондовой и хлопковой биржах основывается на принятом допущении, что устные контракты, заключенные без свидетелей, честно выполняются; но в странах, где такое допущение не имеет силы, некоторые аспекты западного учения о нормальной стоимости вовсе не применимы. Далее, на курсы различных ценных бумаг на фондовой бирже "нормально" оказывают влияние патристические чувства не только обычных покупателей, но и самих брокеров и т.д.

Наконец, иногда ошибочно полагают, будто нор-

Нормальные условия могут подразумевать высокую заработную плату или низкую заработную плату;

они могут подразумевать также наличие или отсутствие острой конкуренции.

Нормальное действие не всегда означает правильное действие.

мальным экономическим поведением является такое, которое нравственно правильно. Но так его характеризовать можно лишь в том случае, если оно оценивается с этической точки зрения. Однако когда мы рассматриваем подлинную жизнь, факты, как они есть, а не какими они должны быть, нам приходится считать "нормальными" при данных обстоятельствах много таких поступков, которые следовало бы изо всех сил не допускать. Например, для многих из самых бедных жителей большого города нормальным становится такое состояние, когда они не проявляют никакой предприимчивости, не хотят воспользоваться возможностями, способными открыть им доступ к более здоровой и менее убогой жизни где-либо в ином месте; у них нет сил — физических, умственных, нравственных, — требующихся, чтобы выбраться из своей нищенской среды. Наличие значительного предложения рабочей силы, всегда согласной изготовлять спичечные коробки за очень низкую плату, представляется столь же нормальным явлением, как и искривление конечностей в результате приема стрихнина. Это одно из следствий, весьма плачевных следствий тех тенденций, законы которых нам надлежит исследовать. Здесь перед нами вырисовывается свойство, общее для политической экономии и ряда других наук, сам материал исследования которых может быть подвергнут изменению усилиями человека. Наука в состоянии выдвинуть моральные или практические рекомендации, следуя которым общество может изменить указанный материал и таким образом модифицировать действие законов природы. Например, экономическая наука может предложить способы замещения квалифицированных рабочих другими, способными выполнять лишь такую работу, как изготовление спичечных коробков, равно как физиология может предложить методы такого изменения пород скота, в результате которых их рост ускоряется и они нагуливают больше мяса. Законы колебания процента и цен подверглись существенному изменению вследствие увеличившейся способности предсказывать экономические явления.

Далее, когда "нормальные" цены сопоставляются с временными или рыночными ценами, то термин "нормальный" подразумевает преобладание определенных долговременных тенденций при определенных условиях. Но здесь уже возникает ряд трудных вопросов, которые будут рассмотрены позднее<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Они рассматриваются в кн. V, особенно в гл. III и V.

§ 5. Иногда говорят, что законы экономической науки являются "гипотетическими". Конечно, подобно всякой другой науке, и политическая экономия берется изучать следствия, которые окажутся результатом действия определенных причин, но результат этот не абсолютен, а возникает лишь *при прочих равных условиях* и лишь в том случае, если указанные причины могут беспрепятственно привести к своим следствиям. Почти все научные доктрины, когда они точно и строго изложены, содержат в какой-либо форме оговорку о прочих равных условиях: предполагается, что действие рассматриваемых причин выступает изолированно и что оно приведет к определенным следствиям, но лишь в том случае, если заранее *принята гипотеза*, согласно которой никакая другая причина, кроме четко обозначенных данной доктриной, не будет принята во внимание. Следует, однако, признать, что источником больших трудностей в экономической науке служит необходимость учитывать время, требующееся, чтобы причины могли привести к своим следствиям. Между тем явления, на которые они воздействуют, и даже сами причины могут подвергнуться изменениям, а исследуемые тенденции не будут обладать достаточной "длительностью", чтобы полностью проявить себя. Этим трудностям мы уделим внимание позднее в данной работе.

Включаемые в закон оговорки не повторяются каждый раз, но здравый смысл побудит читателя постоянно их учитывать. В экономической науке их приходится повторять чаще, чем в других науках, так как ее доктрины больше, чем доктрины других наук, склонны цитировать люди, не имеющие научного опыта и, быть может, получившие их из вторых рук, причем вырванными из контекста. Одна из причин того, что разговорный язык проще, нежели язык научного трактата, заключается в том, что в разговоре можно смело опускать оговорки, поскольку, если собеседник не учитывает их сам для себя, недоразумение быстро обнаруживается и устраняется. Адам Смит и многие другие старые политэкономы добивались кажущейся простоты, следуя канонам разговорной речи и опуская необходимые оговорки. Но это постоянно порождало неправильное понимание их учения, напрасную потерю времени и энергии в бесплодных спорах; в результате за видимую легкость изложения они платили слишком высокую цену<sup>1</sup>.

Все научные доктрины негласно — молчаливо или подразумевая это — основываются на наличии определенных условий, и в этом смысле они являются гипотетическими.

Но в экономической науке необходимо эти подразумеваемые условия точно оговорить.

<sup>1</sup> См. кн. II, гл. I.

Хотя экономический анализ и общие умозаключения охватывают длительные исторические периоды и обширные регионы, тем не менее каждую эпоху и каждую страну отличают присущие только им проблемы, а каждое изменение социальных условий выдвигает потребность в дальнейшем совершенствовании экономических доктрин<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Некоторые разделы политической экономии являются относительно абстрактными или *чисто* научными, так как они имеют дело главным образом с самыми общими положениями. Чтобы какое-либо положение могло получить широкое применение, оно по необходимости должно содержать мало конкретных подробностей, оно не может быть приспособлено к частным случаям. Если же оно открывает возможность предсказать какое-либо явление, такое предсказание нуждается в четко очерченных оговорках, в которых очень широкий смысл придается фразе "при прочих равных условиях".

Другие разделы экономической науки носят относительно *прикладной* характер, так как рассматривают гораздо более узкие вопросы; они гораздо больше учитывают локальные и временные обстоятельства, они исследуют экономические условия в более полной и тесной связи с другими условиями жизни. Например, от прикладной банковской науки в её более общем смысле лишь короткий шаг до широких правил или заповедей общей науки о банковском деле, а уж частные локальные проблемы прикладной банковской науки отделяет от соответствующих практических правил или заповедей науки еще меньшее расстояние.

## ПОРЯДОК И ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

§1. Мы уже видели, что экономист должен жадно собирать факты, но сами по себе факты ничему не учат. История повествует нам о чередовании и совпадении обстоятельств, но лишь человеческий разум может истолковать их и извлечь из них уроки. Предстоящая нам работа столь многообразна, что значительную ее часть следует предоставить вышколенному здравому смыслу, который выступает последним арбитром при решении любой практической проблемы. Экономическая наука воплощает в себе лишь работу здравого смысла, дополненную приемами организованного анализа и общих умозаключений, которые облегчают задачу сбора, систематизации конкретных фактов и формулирования на их основе выводов. Несмотря на то что сфера ее занятий всегда ограничена, что ее исследования без помощи здравого смысла бесплодны, она тем не менее позволяет здравому смыслу разрешать трудные проблемы, которые он без нее не смог бы решить.

Резюме  
глав II и  
III.

Экономические законы — это обобщения тенденций, характеризующие действия человека при определенных условиях. Гипотетическими они являются лишь в том же значении, что и законы естественных наук, ибо и эти законы содержат или подразумевают наличие определенных условий. Но в экономической науке гораздо труднее, чем в естественной, ясно сформулировать эти условия и гораздо больше опасности не справиться с этой трудностью. Законы человеческих действий отнюдь не столь просты, точны или четко выявляются, как закон тяготения, но многие из них сравнимы с законами тех естественных наук, предмет исследования которых очень сложен.

Смысл существования политической экономии в качестве самостоятельной науки заключается в том, что она исследует главным образом ту сферу действий человека, побудительные мотивы которой поддаются измерению и которая поэтому больше, чем другие, подходит в качестве объекта систематических умозаключений



и анализа. Разумеется, мы не в состоянии измерять любые побудительные мотивы как таковые, будь то высокие или низкие, мы можем измерять лишь их движущую силу. Деньги отнюдь не служат идеальным средством измерения этой силы, они не являются даже сколько-нибудь удовлетворительным средством измерения, если не учитывать строжайшим образом общие условия, в которых они функционируют, особенно богатство и нищету тех, чьи действия исследуются. Но при тщательном соблюдении всех предосторожностей деньги служат вполне сносным мерилom движущей силы большей части побудительных мотивов, формирующих образ жизни людей.

Разработка теории должна идти рука об руку с изучением фактов, а для рассмотрения большинства современных проблем величайшее значение имеют новейшие факты. Экономические летописи далекого прошлого в некоторых отношениях скудны и недостоверны, причем экономические условия старых времен коренным образом отличаются от условий современной эпохи свободного предпринимательства с ее всеобщим образованием, подлинной демократией, паровыми двигателями, дешевой прессой и телеграфом.

Научные исследования должны строиться не в расчете на практические цели, достижению которых они способствуют, а в соответствии с содержанием самого предмета, которому они посвящены.

§ 2. Следовательно, экономическая наука ставит своей целью, во-первых, приобретать знания для самой себя и, во-вторых, проливать свет на практические вопросы. Но хотя мы должны, прежде чем приступить к любому исследованию, тщательно взвесить, какое практическое применение смогут получить его результаты, нам все же не следует планировать нашу работу, непосредственно ориентируясь на такое ее практическое применение. Если бы последнее было нашей целью, постоянно возникала бы опасность приостановить всякое развитие мысли, как только оно теряет непосредственную связь с конкретной целью, которую мы первоначально имели в виду. Стремление достигнуть конкретных целей заставляет нас сводить воедино разнородные кусочки знания, которые связаны друг с другом лишь требованиями данного момента и мало что объясняют друг о друге. В результате наша умственная энергия расходуется то на одно, то на другое, никакой вопрос не подвергается тщательному осмыслению и никакого продвижения вперед не происходит.

Поэтому наилучшей является такая группировка материала, в которой собраны сходные по своей природе факты и суждения, в результате чего исследование

одного может пролить свет на другой. Проводя, таким образом, в течение долгого времени исследование одной группы обстоятельств, мы постепенно приближаемся к тем фундаментальным обобщениям, которые называют законами природы. Мы прослеживаем их действие сначала по отдельности, а затем в сочетании друг с другом и таким путем медленно, но верно продвигаемся вперед. Политэконом никогда не должен упускать из виду возможность практического применения результатов экономических исследований, но его особая задача заключается в том, чтобы изучать и истолковывать факты, устанавливая следствия, к которым приводят различные причины, действующие по отдельности и в различном сочетании друг с другом.

§ 3. Это можно проиллюстрировать, перечислив ряд главных проблем, к которым обращается экономист. Он ставит перед собой следующие вопросы:

Вопросы, исследуемые экономистом.

Каковы причины, которые, особенно в современном мире, воздействуют на потребление и производство, распределение богатств и обмен ими; на организацию промышленности и торговли; на денежный рынок; на оптовую и розничную торговлю; на внешнюю торговлю; на отношения между работодателями и работниками? Как все эти факторы действуют и реагируют друг на друга? Чем отличаются их конечные проявления от непосредственных?

Какие пределы устанавливает цена какой-либо вещи на степень желательности этой вещи? Какое увеличение благосостояния может *prima facie* (на первый взгляд) последовать в результате определенного возрастания богатства какого-либо класса общества? В какой мере уменьшает производственную отдачу какого-либо класса недостаточность его дохода? В какой мере способно увеличение дохода какого-либо класса, будучи однажды достигнутым, сохраняться на этом уровне в результате вызываемого таким увеличением дохода повышением производственной отдачи и способности получать дальнейший доход?

Сколь далеко фактически простирается влияние экономической свободы (или сколь далеко оно простиралось в тот или иной конкретный период) в каком-либо географическом районе, слое общества или отрасли производства? Какие другие факторы там сильнее всего действуют и как сочетается действие всех этих факторов? В частности, насколько само по себе действие экономической свободы способствует возникновению

объединений и монополий и каковы последствия их образования? Как может сказаться влияние экономической свободы на положении различных классов в длительной перспективе и какими могут быть ее ближайшие плоды, пока конечные ее результаты еще находятся в процессе формирования? А учитывая период, который указанный процесс может занять, каково сравнительное значение этих двух видов последствий — конечных и промежуточных? Какую часть населения охватывает та или иная система налогообложения? Какое бремя возлагает она на население и какой доход она может принести государству?

Практические вопросы, стимулирующие в настоящее время исследования английского экономиста, хотя они целиком и не относятся к предмету его науки.

§ 4. Выше перечислены главные вопросы, которыми непосредственно занимается экономическая наука и для изучения которых должна быть организована ее главная работа по сбору, анализу и осмыслению фактов. Практические проблемы, хотя в большинстве случаев и остающиеся за пределами экономической науки, тем не менее служат главным мотивом, лежащим в основе деятельности экономиста, причем они меняются в различные периоды и в различных районах даже еще больше, чем экономические факты и условия, образующие материал его исследований. В нашей собственной стране в настоящее время представляются особенно настоятельными следующие проблемы:

— Как следует поступать, чтобы увеличить благоприятные и уменьшить пагубные воздействия экономической свободы, имея в виду и конечные ее последствия, и промежуточные? Если конечные ее плоды благоприятны, а промежуточные пагубны, причем те, кто испытывает на себе ее пагубные воздействия, не пожинают ее добрые плоды, то справедливо ли, чтобы они страдали из-за выгоды других?

— Считая само собой разумеющимся, что следует стремиться к более равному распределению богатства, в какой мере такое стремление послужит оправданием для изменений институтов собственности или для ограничений свободного предпринимательства даже в том случае, если они способны привести к сокращению совокупного богатства? Иными словами, насколько далеко следует продвигаться в сторону увеличения дохода беднейших классов и уменьшения объема их труда даже тогда, когда оно связано с некоторым сокращением материального богатства страны? В какой мере это можно осуществить, не совершая несправедливости и не ослабляя энергию лидеров прогресса? Как

следует распределять бремя налогов между различными классами общества?

— Должны ли мы довольствоваться существующими формами разделения труда? Неизбежно ли, чтобы множество людей были заняты исключительно нетворческой работой? Можно ли постепенно привить громадным массам рабочих новую для них способность к выполнению более высоких форм труда и, в частности, к осуществлению коллективного управления предприятием, на котором они сами работают?

— Каково надлежащее соотношение между индивидуальными и коллективными действиями на той стадии цивилизации, на которой мы теперь находимся? В какой мере следует позволять добровольным ассоциациями различных форм, старых и новых, развивать коллективную деятельность в целях, для которых такая деятельность оказывается особенно полезной? Какую хозяйственную деятельность должно осуществлять само общество, действуя через свои правительственные органы, имперские или местные? Например, продвинулись ли мы должным образом в деле осуществления плана превращения в коллективную собственность и коллективного использования незанятых земель, произведений искусства, учреждений образования и развлечений, а также тех материальных условий цивилизованной жизни, вроде газа, воды, железнодорожного транспорта, обеспечение которыми требует соединенных усилий?

— Когда правительство само непосредственно не вмешивается в хозяйство, в какой степени должно оно позволять отдельным лицам и корпорациям вести свои дела по их усмотрению? В какой степени должно оно регулировать управление железными дорогами и другими аналогичными предприятиями, которые занимают до известной степени монопольное положение, а также управление землей и другими крупными ресурсами, которые сам человек увеличить не может? Обязательно ли сохранять во всей силе все существующие права собственности или, быть может, первоначальная необходимость, которой они были вызваны, в известной мере уже миновала?

— Являются ли существующие способы использования богатства полностью справедливыми? В каких пределах допустимо моральное давление общественного мнения, добивающегося ограничения и регулирования индивидуальной деятельности в тех экономических отношениях, где негибкость и насильственность правительственного вмешательства способны принести больше вреда,

чем пользы? В каком смысле обязанности одной страны по отношению к другой в экономических вопросах отличаются от таких же обязанностей граждан одной страны по отношению друг к другу?

Главная задача экономической науки в наше время заключается в том, чтобы содействовать решению социальных проблем.

Экономическую науку, таким образом, надлежит охарактеризовать как науку, исследующую экономические аспекты и условия политической, общественной и личной жизни человека, но особенно его общественной жизни. В задачи экономической науки входит получение знания для самой себя и выработка руководства к поведению в практической жизни, прежде всего в общественной. Нужда в таком руководстве никогда не была столь настоятельной, как теперь; у последующего поколения может оказаться больше, чем у нас, свободного времени для исследований, проливающих свет на еще неизвестное в абстрактном мышлении или в истории прошлого, но непосредственно не способствующих разрешению современных трудностей.

Однако, хотя экономическая наука, таким образом, в значительной мере руководствуется практическими целями, она, насколько возможно, избегает рассмотрения острых проблем партийной борьбы и сложностей внутренней и внешней политики, которые государственному деятелю приходится принимать в расчет, когда он решает, какие из имеющихся в его распоряжении мер могут ближе всего привести его к цели, которую он стремится достичь для своей страны. Экономическая наука фактически ставит своей задачей помочь ему не только определить, в чем должна состоять эта цель, но и рекомендовать ему наилучшие методы осуществления последовательной политики, направленной на достижение указанной цели. Вместе с тем она остерегается касаться многих политических вопросов, которые практик не может игнорировать; поэтому она является наукой — чистой и прикладной, а не одновременно и наукой, и искусством. Вот почему ее лучше обозначать широким термином "экономическая наука" (*Economics*), чем более узким термином "политическая экономия" (*Political Economy*).

Функции восприятия, воображения и здравомыслия в экономи-

§ 5. Экономист должен обладать тремя великими интеллектуальными качествами — восприятием, воображением, здравомыслием, но больше всего ему необходимо воображение, чтобы он оказался в состоянии обнаружить те причины видимых явлений, которые отдалены или сокрыты от глаз, и представить себе те

последствия видимых причин, которые отдалены или не лежат на поверхности. ческой науке.

Естественные науки, и из них особенно физические, имеют то великое преимущество в качестве научных дисциплин перед всеми науками о действиях человека, что от представляющего их ученого ожидают точных заключений, которые могут быть подтверждены последующим наблюдением или экспериментом. Ошибка такого ученого быстро обнаруживается, если он довольствуется установлением таких причин и таких следствий, которые лежат на поверхности, или если он игнорирует взаимодействие сил природы, где каждое действие изменяет все, на что оно распространяется, и само модифицируется под влиянием всего, с чем оно сталкивается. Самый взыскательный ученый-физик к тому же не ограничивается лишь общим выводом, а всегда стремится найти его количественное выражение и установить точную долю каждого элемента в исследуемом явлении.

В науках, относящихся к человеку, точность менее достижима. Иногда единственно доступным здесь является путь наименьшего сопротивления: он всегда соблазнителен, и, хотя он столь же неизменно оказывается предательским, искушение следовать по нему велико даже тогда, когда упорным трудом возможно проложить себе более надежный путь. Ученому-историку мешает невозможность ставить опыты и еще больше — отсутствие каких-либо объективных критериев для оценок удельного веса того или иного элемента в исследуемых событиях. Подобные оценки подспудно производятся им почти на каждой стадии его повествования: он не может заключить, что одна причина или группа причин превосходит другую, не подразумевая при этом какой-либо оценки относительной силы их действия. Тем не менее ему приходится прилагать огромные усилия, чтобы осознать, насколько он зависим от собственных субъективных впечатлений. Экономисту также мешает эта трудность, но в меньшей степени, чем другим исследователям действий человека, так как он фактически располагает некоторой долей тех преимуществ, которые придают точность и объективность работе ученого-физика. Во всяком случае, пока он имеет дело с текущими и недавними явлениями, рассматриваемые им факты поддаются разбивке на группы, относительно которых можно делать определенные обобщения и которым можно дать более или менее точные количественные характеристики. Таким

Некий объективный критерий измерения, обеспечивающий трезвость суждений, доступен экономисту.

образом, экономист находится в несколько лучшем положении в поисках причин и следствий, не лежащих на поверхности и трудно обнаруживаемых, в разложении сложных явлений на составляющие их элементы и воссоздании целого из многих элементов.

Но опираться ему следует главным образом на дисциплинированное воображение;

Правда, в более мелких вопросах сам опыт подсказывает то, что не видимо глазу. Опыт, например, подсказывает людям необходимость взвешивать ущерб, наносимый силе воли и семейной жизни опрометчиво оказываемой помощью расточителям, хотя она на первый взгляд и представляется почти несомненной пользой. Однако гораздо большие усилия, большая дальновидность, большая сила воображения требуются для выявления последствий, к каким могут привести, например, многие благовидные программы обеспечения устойчивости занятости. Для этой цели необходимо изучить, насколько тесно связаны между собой изменения условий кредита, внутренней торговли, внешнеторговой конкуренции, динамики урожая, цен, а затем выяснить, как все эти факторы воздействуют в ту или другую сторону на устойчивость занятости. Нужно проследить, как почти каждое существенное экономическое явление в какой-либо одной части западного мира влияет на занятость в некоторых отраслях по крайней мере почти во всех других его частях. Если мы рассматриваем лишь те причины безработицы, которые бросаются в глаза, мы, вероятно, не найдем подходящего средства для устранения уже очевидных для нас бедствий и, вероятно, вызовем новые бедствия, которые еще сокрыты от нас. Если же нам надлежит предвидеть грядущие бедствия и оценить их масштабы, такая работа потребует приложения больших умственных сил.

Далее, когда заработная плата какой-нибудь профессии работников поддерживается на особенно высоком уровне посредством "общего предписания" или иным методом, мы, пуская в ход воображение, пытаемся выяснить положение тех, кого это "общее предписание" лишило возможности выполнять работу, на которую они способны, и по тем ставкам, по которым люди готовы платить за нее. Улучшается ли их положение или ухудшается? Если для одних оно улучшается, а для других ухудшается, как это обычно и происходит, то выигрывают ли при этом многие и проигрывают немногие, или наоборот? Если мы видим только поверхностные результаты, нам может показаться, что выигрывают многие. Однако, если мы приведем в действие научное воображение и проследим все на-

правления, по которым запреты — будь то со стороны тред-юнионов или иных сил — мешают людям выполнять более квалифицированную работу и получать более высокие заработки, мы чаще всего приходим к заключению, что в проигрыше оказались именно многие, а в выигрыше лишь немногие. Частично под английским влиянием некоторые австралийские колонии идут на смелый риск и обещают рабочим немедленно предоставить больше жизненных удобств и свободного времени. Австралия действительно располагает огромными резервами кредитоспособности, обеспечиваемой их обширными земельными площадями, а поэтому в случае возникновения промышленного спада в результате сокращения рабочего времени такой спад может оказаться неглубоким и кратковременным. Но теперь уже предлагают, чтобы и Англия последовала по этому пути, а здесь спад будет более серьезным. Что нам необходимо и что, как надо надеяться, будет осуществлено в ближайшем будущем — это более широкое изучение таких типовых программ с применением таких методов анализа, какие используются при оценке конструкции линкора с точки зрения его устойчивости при штормовой погоде.

Проблемы, подобные этой, требуют прежде всего чисто интеллектуальных способностей, а иногда даже критического склада ума. Но экономические исследования нуждаются также в доброжелательности, они же ее создают, особенно ту редкую доброжелательность, которая позволяет людям поставить себя на место не только своих соотечественников, но и представителей других классов. Эта межклассовая доброжелательность получила, например, большое развитие в исследованиях (необходимость в которых становится все более настоятельной) взаимного воздействия, оказываемого друг на друга такими факторами, как свойства характера и заработки, формы занятости и привычная структура расходов; в исследованиях путей, по которым благосостояние народа повышается и в свою очередь укрепляет взаимное доверие и привязанности членов каждой экономической группы — семьи, работодателей и работников одного и того же предприятия, граждан одной и той же страны; в исследовании добра и зла, переплетающихся в личном бескорыстии и классовом эгоизме профессиональной этики и тред-юнионистских обычаев; в изучении различных движений, используя которые можно было бы наилучшим образом обратить наши возрастающие богатства и расширяющиеся возможности

и здесь ему должно быть присуще чувство доброжелательности.



на повышение благоденствия нынешнего и грядущих поколений<sup>1</sup>.

Возрастающее признание ограниченности наших знаний и неуверенность в вечности наших теоретических идеалов требуют большой осмотрительности.

§ 6. Экономисту необходимо воображение особенно для того, чтобы реализовать свои идеалы. Но больше всего он должен обладать осторожностью и сдержанностью, чтобы отстаивание идеалов не обгоняло его представления о будущем.

После того как минет много поколений после нас, наши нынешние идеалы могут показаться идеалами ребенка, а не зрелого человека. Один определенный шаг вперед уже сделан. Мы уяснили, что все люди, кроме проявивших себя безнадежно слабыми или подлыми, заслуживают полной экономической свободы; однако мы не в состоянии уверенно предугадать, куда именно приведет нас в конечном счете начатое таким образом движение вперед. В последний период средних веков был сделан первоначальный набросок исследования производственного организма в масштабах всего человечества. Каждое последующее поколение являлось свидетелем дальнейшего роста этого организма, но ни одно еще не наблюдало такой большой рост, как наше. По мере его увеличения возрастала и энергия, вкладываемая в его исследование, причем по сравнению с прежними временами совершенно беспримерными являются широта и разнообразие усилий, прилагаемых для его познания в нашу эпоху. Тем не менее главный результат новейших исследований заставляет нас еще глубже понять, чем это могло сделать любое прошлое поколение, насколько мало мы знаем о причинах, формирующих прогресс, и насколько мало мы в состоянии предвидеть конечную судьбу производственного организма.

Распространенное ошибочное представление об основателях современной экономической науки.

Некоторые чересчур категоричные предприниматели и политические деятели, защищая свои собственные классовые привилегии в начале прошлого века, считали выгодным утверждать, что авторитет политической экономии на их стороне, и часто сами себя называли "экономистами". Даже в наше время этот титул присвоили себе противники больших расходов на народное образование, хотя подлинными экономисты единодушно считают, что такие расходы дают настоящую экономию и что отказ от них является с точки зрения интересов страны и ошибочным, и безнравственным

<sup>1</sup> Этот раздел воспроизведен из "Предложения о создании учебного курса по экономической науке и смежным разделам политической науки", направленного в Кембриджский университет в 1902 г. и принятого в следующем году.

решением. Между тем Карлейль и Рескин, а вслед за ними и многие другие авторы, ничего общего не имевшие с их блестящими и облагораживающими идеями, не вникнув в суть дела, возложили на великих экономистов ответственность за высказывания и деяния, против которых они фактически выступали, а в результате широко распространилось неправильное представление об их взглядах и их личных качествах.

В действительности почти все создатели современной экономической науки были людьми благородными и благожелательными, проникнутыми чувством гуманности. Они мало заботились о богатстве для себя лично, но много внимания уделяли широкому его распространению среди народных масс. Они выступали против антиобщественных монополий, как бы те ни были могущественны. Несколько их поколений поддерживало движение против классового законодательства, лишавшего профсоюзы привилегий, которые были доступны ассоциациям предпринимателей; они трудились в поисках целительного средства против ядовитого влияния старого закона о бедных на души и жизнь сельскохозяйственных и других рабочих; они поддерживали фабричные законы вопреки жестокому сопротивлению некоторых политических деятелей и предпринимателей, которые делали вид, что выступают от их имени. Все они, без исключения, были приверженцами доктрины, согласно которой благосостояние всего народа должно быть конечной целью всей частной деятельности и всей государственной политики. Но они проявляли и большую смелость, и большую осторожность; они казались безучастными, так как не брали на себя ответственность за отстаивание быстрого продвижения по неизведанным путям, ибо единственной гарантией безопасности таких путей служили лишь доверчивые надежды людей, обладавших пылким воображением, не охлажденным знанием и не приведенным в систему глубокими размышлениями.

Осторожность политэкономов была, быть может, несколько чрезмерной, ибо кругозор даже великих провидцев той эпохи был в некоторых отношениях уже, чем кругозор большинства образованных людей нынешней, когда — частично в результате биологических исследований — влияние материальных условий жизни на формирование личности получило в общественных науках всеобщее признание в качестве решающего фактора. Соответственно и экономисты научились руководствоваться более широким и более оптимис-

Биология породила новые надежды на будущее рода человеческого.

тичным взглядом на возможности человеческого прогресса. Они научились верить в то, что воля человека, управляемая строгой мыслью, способна настолько изменить материальные условия жизни, чтобы существенно изменилась и личность; таким образом могут быть созданы новые условия жизни, еще более благоприятные для развития личности, а поэтому и для экономического, и для морального благополучия масс народа. Ныне, как и всегда, их долг состоит в том, чтобы выступать против всяких кажущихся кратчайшими путей к достижению этой цели, которые истощают источники энергии и инициативы.

Но остается истиной, что кратчайший путь опасен: прогресс следует осуществлять осторожно и опираясь на эксперименты.

Права собственности как таковые вовсе не были предметом поклонения для великих мыслителей, которые создали экономическую науку, но авторитет этой науки незаконно присвоили себе те, кто возводит укоренившиеся права собственности в крайнюю степень и использует их в антиобщественных целях. Можно поэтому подчеркнуть, что строгое экономическое исследование должно основывать права частной собственности не на некоем абстрактном принципе, а на том факте, что в прошлом они были неотделимы от неуклонного прогресса. Вот почему долг ответственных людей заключается в том, чтобы действовать осторожно и вдумчиво при аннулировании или ограничении даже таких прав, которые могут представляться не отвечающими идеальным условиям общественной жизни.

## НЕКОТОРЫЕ ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

## ГЛАВА I

## ВВОДНАЯ

§ 1. Мы видели, что экономическая наука — это, с одной стороны, *наука о богатстве*, а с другой — та часть *общественной науки* о действиях человека в обществе, которая относится к предпринимаемым им *усилиям* для удовлетворения своих *потребностей* в тех пределах, в каких эти усилия и потребности поддаются измерению в единицах богатства или его всеобщего представителя, т.е. денег. На протяжении большей части данного труда нас будут занимать эти потребности и усилия, а также причины, по которым цены, измеряющие потребности, уравниваются ценами, измеряющими усилия. С этой целью нам придется исследовать в кн. III богатство в его отношении к многообразным потребностям человека, которые оно должно удовлетворять, а в кн. IV — богатство в его отношении к многообразным усилиям, посредством которых оно производится.

Но в настоящей книге нам надлежит выяснить, какие из всех вещей, которые являются результатом усилий человека и которые способны удовлетворять потребности человека, следует считать *богатством* и на какие группы или категории их нужно подразделять. Фактически существует небольшая группа понятий, связанных с *богатством* самим по себе и с *капиталом*; изучение каждого из них проливает свет на остальные, тогда как изучение всей их совокупности представляет собой прямое продолжение, а в ряде отношений и завершение того исследования о предмете и методе экономической науки, о котором речь шла выше. Поэтому, вместо того чтобы встать на, казалось, более естественный путь и начать с анализа потребностей и с богатства в непосредственном к ним отношении, нам представляется более целесообразным заняться сразу же этой группой понятий.

В таком случае нам, конечно, придется принять во внимание множество потребностей и усилий, но мы не намерены включать сюда то, что не является очевидным и общеизвестным. Подлинная трудность нашей задачи

Экономическая наука рассматривает богатство как орудие удовлетворения "потребностей" и как результат "усилий".

Но лучше всего проведи предварительное исследование богатства как такового.

состоит в другом, а именно в том, что экономическая наука — единственная из всех наук — считает необходимым довольствоваться несколькими общеупотребительными понятиями, чтобы выразить громадное количество тонких различий.

Принципы  
классифи-  
кации.

§ 2. Милль пишет: "Цели научной классификации достигаются лучше всего, когда объекты исследования подразделяются на группы в соответствии с большим количеством их возможных критериев, особенно тех критериев, которые для них гораздо существеннее, чем критерии, характеризующие другие группы, в которые те же объекты можно включить"<sup>1</sup>. Но с самого начала мы сталкиваемся с той трудностью, что критерии, наиболее существенные на одной стадии экономического развития, могут на другой его стадии оказаться среди наименее важных, а иногда и вообще непригодными.

Трудности  
классифи-  
кации ве-  
щей, ха-  
рактер и  
примене-  
ние кото-  
рых ме-  
няются.

В этом вопросе экономисты могут многое почерпнуть для себя в новейших экспериментах в области биологии: глубокое рассмотрение указанной проблемы Дарвином<sup>2</sup> проливает яркий свет на стоящие перед нами трудности. Он указывает, что те части организма, которые определяют жизненные привычки и общее место каждого живого существа в природе, как правило, относятся не к тем, что проливают наибольший свет на его происхождение, а к тем, какие наименьше всего выполняют эту роль. Именно по этой причине породы скота или деревьев, которые по наблюдениям скотовода или садовника наиболее приспособлены к выращиванию или произрастанию в данной среде, скорее всего, выведены в сравнительно недавние времена. Подобным же образом и те свойства экономической системы, которые играют наиболее важную роль в приспособлении ее к работе, какую ей приходится выполнять теперь, по той же самой причине, очевидно, являются в большой степени свойствами недавнего происхождения.

Примеры этого мы обнаруживаем во многих отношениях между предпринимателем и работником, торговым посредником и производителем, банкирами и двумя категориями их клиентов — теми, у кого они берут займы, и теми, кого они сами ссужают. Замена термина "ростовщический побор" (*usury*) термином "процент" выражает общее изменение характера займов, придавшее совершенно новое направление нашему анализу и

<sup>1</sup> System of Logic ..., bk. IV, ch. VII, § 2.

<sup>2</sup> См. Origin of Species, ch. XIV.

классификации различных элементов, на которые можно подразделять издержки производства товара. В свою очередь общий принцип деления рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную претерпевает постепенные изменения; сфера применения понятия "рента" расширяется в одних направлениях и сужается в других и т.д.

Но, с другой стороны, необходимо всегда иметь в виду историю понятий, которые мы употребляем. Во-первых, их история важна сама по себе; во-вторых, она косвенно проливает свет на историю экономического развития общества. Далее, даже если бы единственная задача нашей экономической науки заключалась в приобретении знаний, которыми надо руководствоваться для достижения ближайших практических целей, мы все же обязаны были бы сохранять употребление понятий в максимально возможном соответствии с традициями прошлого, чтобы быть в состоянии воспринимать косвенные намеки и тонкие, глухие предостережения, которые оставил нам поучительный опыт предков.

§ 3. Наша задача трудна. В естественных науках, как только обнаруживается, что какие-то предметы обладают рядом общих свойств и часто упоминаются в общей связи, их объединяют в особую группу со специальным наименованием, а как только возникает новое представление, для его обозначения придумывается новый технический термин. Но экономическая наука не может отважиться следовать этому примеру. Ее аргументы должны быть выражены языком, понятным широкой публике. Она поэтому обязана стараться приспособиться к привычным терминам повседневной жизни и, насколько возможно, применять их так же, как они обычно употребляются.

В житейском обиходе почти каждое слово имеет много смысловых оттенков, и поэтому его следует понимать в контексте. Как отмечал Бейджот, даже самые скрупулезные авторы экономических трудов вынуждены придерживаться этой практики, ибо иначе им не хватило бы слов. Но, к сожалению, они не всегда признаются в том, что позволяют себе такую вольность, а иногда, может быть, даже сами едва ли отдают себе в этом отчет. Категоричные и жесткие дефиниции, какими они начинают свою характеристику науки, внушают читателю чувство ложной надежности. Не будучи предупрежден, что ему необходимо часто искать в контексте специальное разъяснительное положение, он придает прочитан-

В употреблении терминов экономическая наука должна возможно ближе следовать житейской практике.

Но это не всегда отвечает логике

ному значение, отличное от того, какое имели в виду авторы, и, быть может, в искаженном свете воспринимает их мысли и обвиняет их в глупости, в которой они неповинны<sup>1</sup>.

и точ-  
ности.

Далее, большинство отличительных свойств, обозначаемых экономическими терминами, представляют собой различия не по существу, а по степени. На первый взгляд они выглядят как различия по существу и, казалось бы, имеют четкие очертания, которые легко определить; однако более тщательное исследование показало, что они не нарушают цепи преемственности переходных степеней. Весьма примечательно, что прогресс экономической науки практически не привел к обнаружению каких-либо новых различий по существу, тогда как он беспрестанно низводит кажущиеся различия по существу в различия по степени. Мы столкнемся со многими примерами вредного воздействия попыток проводить резкие, строгие и жесткие линии раздела и выводить определенные различия между вещами, которые сама природа вовсе не отделила друг от друга такого рода линиями.

<sup>1</sup> Нам приходится "писать пространнее, чем мы пишем в повседневной жизни, когда само содержание представляет собой нечто вроде необозначенного "разъяснительного положения"; поскольку в политической экономии нам приходится говорить о более трудных вещах, чем в обычной речи, мы должны более тщательно следить за любыми изменениями, обращать на них больше внимания, а иногда, чтобы не было никакой ошибки, выписать отдельно "разъяснительное положение" для соответствующей страницы или параграфа. Я знаю, что это трудная и тонкая работа, но все, что я могу сказать в ее оправдание, это то, что на деле предпочтительнее ее осуществить, чем ограничиваться жесткими дефинициями. Всякий, кто попытается выразить различные смысловые значения сложных вещей, располагая скудным словарем грубых штампов, обнаружит, что его манера изложения становится тяжеловесной и неточной, что ему приходится употреблять длинные, громоздкие фразы для выражения заурядных мыслей и что в конечном итоге он не достигает своей цели, так как он то и дело возвращается к обозначениям, лучше всего характеризующим рассматриваемый вопрос, но эти последние выражают то одно, то другое, но всегда что-либо отличающееся от его "строго определенного" обозначения. В наших работах мы должны изменять дефиниции по своему желанию, точно так же как мы говорим, что "пусть  $x$ ,  $y$ ,  $z$  означают" при рассмотрении разных проблем то одно, то другое; и так на деле поступают все наиболее доходчиво пишущие, самые лучшие авторы" (*Baghott. Postulates of English Political Economy*, p. 78, 79). Кернс также выступает ("Logical Method of Political Economy", Lect. VI) против "утверждения, что свойство, охватываемое дефиницией, должно быть такого рода, которое не допускает различия его степеней" и доказывает, что "наличие разных степеней присуще всем природным явлениям".

§ 4. Мы, следовательно, должны внимательно проанализировать подлинные свойства различных вещей, с которыми нам приходится иметь дело; только таким образом мы, как правило, обнаружим, что каждому термину присуще употребление, обладающее гораздо большим правом считаться главным его употреблением, чем какое-либо другое, поскольку оно отражает различие, более важное для целей современной науки, чем какое-либо другое, созвучное принятому в просторечии. Это главное употребление и будет служить тем значением, какое вкладывается в термин, если в тексте не оговорено или не подразумевается иное. Когда же термин требуется употребить в каком-либо другом значении, более широком или узком, то такое изменение должно быть особо отмечено.

Даже между самыми широко мыслящими учеными всегда сохраняются расхождения во взглядах на точное определение по крайней мере некоторых линий разграничения. Спорные вопросы следует вообще разрешать путем умения правильно разбираться в практически наиболее подходящих альтернативах, причем такого рода заключения никогда нельзя принимать или отвергать на основе чисто научных соображений, ибо всегда должна оставаться какая-то грань спорной проблемы, подлежащая дальнейшему обсуждению. Но в самом анализе такой грани нет: если два человека расходятся во взглядах на нее, они не могут быть оба правы. Само развитие науки должно постепенно привести к тому, что этот анализ прочно станет на твердую почву<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Когда необходимо сузить значение термина (т. е., на языке логики, уменьшить его широту, усилив его напряженность), можно обычно довольствоваться уточняющим прилагательным, но изменение в противоположном направлении, как правило, нельзя осуществить так просто. Споры по поводу дефиниций часто носят такой характер: *A* и *B* представляют собой свойства, присущие большому числу вещей, многие из этих вещей обладают, кроме того, свойством *C*, а еще многие другие обладают свойством *D*, тогда как некоторые обладают одновременно свойствами *C* и *D*. Можно, следовательно, утверждать, что в целом предпочтительнее придать термину такое значение, которое будет включать все вещи со свойствами *A* и *B*, или лишь те, какие обладают свойствами *A*, *B*, *C*, или лишь те, которым присущи *A*, *B*, *C*, *D*. Решение в пользу того или иного варианта должно базироваться на соображениях практического удобства; причем это гораздо менее важная проблема, чем тщательное исследование самих свойств *A*, *B*, *C*, *D* и их взаимных отношений. К сожалению, однако, такого рода исследования заняли в английской экономической науке намного меньше места, чем споры о дефинициях, которые хотя иногда косвенно и приводили к обнаружению научных истин, но всегда кружными путями и с большой потерей времени и труда.

Необходимо понятия формулировать четко, но употребление их не должно быть слишком жестким.



## БОГАТСТВО

Богатство состоит из желаемых вещей, или *благ*.

§ 1. Всякое богатство состоит из вещей, которые мы желаем иметь, т.е. из вещей, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека; но не все такие вещи считаются богатством. Привязанности друзей, например, составляют важный элемент благополучия, однако их не рассматривают в качестве богатства, разве только в виде поэтического образа. Начнем, следовательно, с классификации вещей, которые мы желаем иметь, а затем выясним, какие из них надлежит считать элементами богатства.

За отсутствием какого-либо краткого общеупотребительного термина, охватывающего все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, мы можем использовать для этой цели термин "блага".

*Материальные блага.*

Желаемые нами вещи, или блага, подразделяются на *материальные*, или *личные*, и *нематериальные*. *Материальные блага* состоят из полезных материальных вещей и из всех прав на владение, использование материальных вещей, или на извлечение из них выгоды, или на получение от них выгоды в будущем. Так, они включают естественные дары природы, землю и воду, воздух и климат; продукты сельского хозяйства, добывающей промышленности, рыболовства и обрабатывающей промышленности; здания, машины и инструменты; складные и другие долговые обязательства; паи в государственных и частных компаниях, все виды монополий, патентные права, авторские права; права прохода и проезда и другие права пользования. Наконец, возможность путешествовать, доступ к красивым местам, в музеи и т.п. представляют собою воплощение материальных удобств, внешних для человека, хотя способность оценить их является его внутренним и личным качеством.

*Внешние и внутренние блага.*

*Нематериальные блага* человека распадаются на две группы. К одной относятся его собственные качества и способности к действию и наслаждениям; таковы,

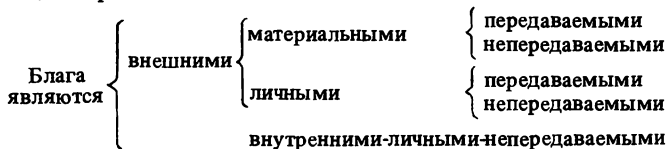
например, деловые способности, профессиональное мастерство или способность получать удовольствие от чтения и музыки. Все эти блага заключаются в нем самом и называются *внутренними*. Во вторую группу входят блага, называемые *внешними*, так как они охватывают отношения, благотворные одновременно и для него, и для других людей. Таковыми, например, были трудовые повинности и всякого рода домашние услуги, которых господствовавшие классы обычно требовали от своих крепостных и других подвластных людей. Но эти повинности отошли в прошлое, а главные примеры подобных отношений, выгодных для обладателей таких благ, следует в наше время искать в репутации и деловых связях торговцев и лиц свободных профессий<sup>1</sup>.

Далее, блага могут быть *передаваемыми* и *непередаваемыми*. К последним надо отнести личные качества и способности человека к действию и наслаждениям (т.е. его внутренние блага), а также ту часть его деловых связей, которая зависит от личного доверия к нему и которая не может быть передана в виде составного элемента его репутации; сюда же относятся и благоприятные климатические условия, дневной свет, воздух, гражданские привилегии и права, возможность использования общественной собственности<sup>2</sup>.

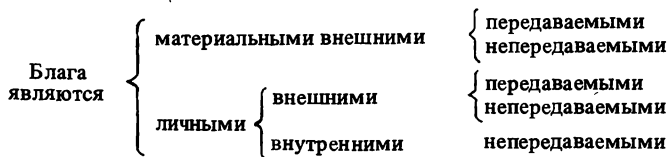
*Передаваемые и непередаваемые блага.*

<sup>1</sup> Германн начинает свой мастерский анализ богатства следующими словами: "Некоторые блага являются *внутренними*, другие — *внешними* для индивидуума. Внутреннее благо — это то, которое он обнаруживает в себе данным ему природой или которое он развивает в себе по своей собственной воле, вроде мускульной силы, здоровья, знаний. Все, что внешний мир предоставляет для удовлетворения потребностей человека, является для него внешним благом".

<sup>2</sup> Приведенную классификацию благ можно выразить следующим образом:



Для некоторых целей более удобна иная схема:



*Даровые  
блага.*

*Даровыми* являются те блага, которые никем не присвоены и доставляются природой без приложения усилий человека. Земли в своем первоначальном состоянии были просто даром природы. Но в странах с оседлым населением земля с точки зрения индивидуума не является даровым благом. Лес до сих пор является даровым в некоторых лесных районах Бразилии. Рыба в морях, как правило, даровая, но некоторые морские рыбные промыслы ревностно охраняются в целях исключительного использования гражданами определенной страны и могут быть отнесены к разряду национальной собственности. Созданные человеком устричные садки ни в коем случае не являются даровыми, а природные устричные поля, если они никем не присвоены, в любом смысле даровые; если же они составляют частную собственность, то с точки зрения страны остаются даром природы. Однако, когда страна допускает, чтобы права на них перешли в руки частных лиц, они, с точки зрения индивидуума, не являются даровыми; то же относится и к правам частных лиц на речные рыбные промыслы. Между тем пшеница, выросшая на даровой земле, и рыба, выловленная на даровых рыбных промыслах, не являются даровыми, так как для их получения приложен труд.

*Богатство* человека —

§ 2. Теперь мы можем перейти к вопросу о том, какие виды благ человека следует считать частью его богатства. Это вопрос, в отношении которого взгляды несколько расходятся, однако сопоставление всех доводов и мнений авторитетов дает полное основание склониться в пользу следующего ответа.

это находящиеся в его владении два вида благ: материальные блага

Когда пишут просто о *богатстве* человека, не внося в текст какое-либо разъяснительное положение, богатство следует рассматривать как наличие у него двух видов благ.

К первому виду относятся те материальные блага, которыми он владеет (в силу закона или обычая) на правах частной собственности и которые поэтому могут быть передаваемы и обмениваемы. Напомним, что они включают не только такие владения, как земля, дома, мебель, машины и другие материальные предметы, которые могут составлять его личную частную собственность, но также и акции государственных компаний, закладные и другие обязательства, по которым он может потребовать от других погашения их деньгами или товарами. С другой стороны, его долги другим можно рассматривать как отрицательное богатство, и

их нужно исключить из валовой суммы его владений, чтобы получить чистую сумму его подлинного богатства.

Услуги и иные блага, которые прекращают свое существование в самый момент своего возникновения, разумеется, не являются частью накопленного богатства<sup>1</sup>.

Ко второму виду относятся те нематериальные блага, которые принадлежат человеку, являются для него внешними и прямо служат в качестве средств, позволяющих ему приобретать материальные блага. Сюда не входят все его собственные личные свойства и способности, даже те, которые дают ему возможность зарабатывать себе на жизнь, поскольку они образуют внутренние блага. Отсюда исключаются также его личные дружеские чувства, так как они не обладают непосредственно хозяйственной ценностью. Но в этот вид благ включаются его деловые и профессиональные связи, организация его предприятия и — там, где подобное существует, — его собственность на рабов, выполнение для него трудовой повинности и т.п.

Такое употребление термина *богатство* находится в полном соответствии с его употреблением в обыденной жизни; вместе с тем он охватывает те блага, и только те, которые, несомненно, относятся к предмету экономической науки, согласно определению, данному в кн. I, и которые поэтому можно назвать экономическими благами. Принятый здесь термин включает все те — внешние для человека — блага, которые (i) принадлежат ему и не принадлежат в такой же степени его соседям, а следовательно, являются определенно его собственными и которые (ii) непосредственно могут быть измерены денежной мерой, — мерой, выражающей, с одной стороны, усилия и жертвы, потребовавшиеся для того, чтобы они появились на свет, и, с другой стороны, потребности, удовлетворяемые ими<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Ту часть стоимости доли в торговой компании, которая обусловлена личной репутацией и связями тех, кто ведет ее дела, собственно, следовало бы отнести ко второму виду в качестве внешних личных благ. Но этот вопрос не имеет большого практического значения.

<sup>2</sup> Не следует полагать, что собственник передаваемых благ, когда он их передает, всегда может выручить всю денежную стоимость, которую они для него составляют. Например, хорошо сшитый костюм может вполне стоить цены, назначенной дорогим портным, так как заказчик считает его для себя необходимым и не в силах заставить портного сшить его за меньшую цену, но сам заказчик не сможет продать его и за полцены. Преуспевающий финансист, потративший 50 тыс. ф. ст. на приоб-

и такие нематериальные внешние блага, которые используются для приобретения материальных благ.

Эти два вида благ в совокупности образуют экономические блага.

Иногда требуется более широкая трактовка понятия богатство.

Личное богатство.

Широкое понятие, включающее все формы частного богатства.

§ 3. Для некоторых целей можно, разумеется, принять и более широкое толкование понятия богатство, но в этом случае следует во избежание путаницы прибегнуть к помощи специального разъяснительного положения. Так, например, мастерство плотника столь же прямо служит средством, позволяющим ему удовлетворять материальные потребности других людей, а поэтому косвенно и своих собственных, как и используемые им инструменты; вероятно, было бы целесообразно иметь более широкое понятие богатства, которое охватывало бы и это мастерство. Следуя по пути, указанному Адамом Смитом<sup>1</sup>, а затем и большинством экономистов континентальной Европы, мы можем определить *личное богатство* таким образом, чтобы оно включало все те силы, способности и навыки, которые непосредственно служат обеспечению производственной эффективности человека наряду с теми всякого рода деловыми связями и контактами, которые мы уже признали частью богатства в узком понимании этого термина. В свою очередь и профессиональные способности мы вправе рассматривать как экономические, основываясь на том, что они обычно поддаются какому-либо косвенному измерению<sup>2</sup>.

Вопрос о том, стоит ли вообще рассматривать указанные способности в качестве богатства, попросту сводится к вопросу о целесообразности, хотя о нем так много спорили, будто тут дело принципа.

Разумеется, если мы захотим при употреблении понятия "богатство" как такового включить в него и профессиональные способности человека, то это породит путаницу. "Богатство" просто должно означать лишь внешнее богатство. Но никакого вреда не будет, а неко-

ретенение удовлетворяющего его требованиям дома и парка при нем, с одной стороны, по-своему прав, исчисляя стоимость своего имущества по покупной цене, но в случае если он обанкротится, для его кредиторов стоимость имущества будет равняться намного меньшей сумме.

Точно таким же образом можно считать стоимостную оценку деловых связей стряпчего или врача, торговца или фабриканта равной доходу, который он потерял бы, лишившись этих связей, но вместе с тем следует признать, что меновая стоимость указанных связей, т. е. стоимость, которую он мог бы выручить, продав их другому лицу, оказывается гораздо меньшей.

<sup>1</sup> См.: А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, кн. II, гл. II.

<sup>2</sup> "Люди как таковые образуют, несомненно, самое ценное сокровище страны", — писал Давенант в XVII в.; подобные выражения были особенно в ходу, когда общая тенденция политического развития заставляла людей высказываться за более быстрый рост населения.

торую пользу можно получить, если мы иногда употребим выражение "материальное и личное богатство".

§ 4. Но нам все же приходится принимать в расчет те материальные блага, которые являются общими для соседей и которые поэтому не было бы нужды упоминать при сравнении богатства человека с богатством его соседей; правда, учитывать их может оказаться целесообразным лишь для некоторых целей, особенно при сопоставлении экономических условий удаленных друг от друга районов или эпох.

Эти блага охватывают выгоды, которые человек получает от проживания в определенном месте и в определенное время и от принадлежности к какому-либо государству или сообществу; к ним относятся гражданская и военная безопасность, право и возможность пользоваться государственной собственностью и коммунальными предприятиями, как, например, дорогами, газовым освещением и т.п., и права на судебную защиту или бесплатное образование. Горожанин и сельский житель, каждый в отдельности бесплатно пользуется такими преимуществами, какие другому вовсе недоступны или какие ему обошлись бы очень дорого. При прочих равных условиях один человек обладает большим реальным богатством в самом широком смысле, чем другой, если в районе проживания первого лучше климат, лучше дороги, лучшего качества вода, более здоровые санитарные условия, а также лучшие газеты, книги, организация развлечений, система образования. Жилище, пища и одежда, в холодном климате неудовлетворительные, в теплом могут оказаться в избытке, а, с другой стороны, то самое тепло, которое уменьшает физические потребности людей и делает их обеспеченными даже при наличии небольшого материального богатства, ослабляет ту их энергию, которая и производит богатство.

Многое из перечисленного представляет собой коллективные блага, т.е. блага, которые не находятся в частной собственности. А это приводит нас к необходимости взглянуть на богатство с точки зрения общественной в отличие от индивидуальной.

§ 5. Рассмотрим теперь элементы богатства страны, которые обычно игнорируют, когда оценивают составляющие ее богатства отдельных лиц. Самыми очевидными формами такого богатства являются все виды государственной материальной собственности, такие, как

Следует также принимать в расчет долю индивидуума в совместном богатстве.

*Коллективные блага.*

В широком понятии "национальное богатство"

дороги и каналы, здания и парки, предприятия газоснабжения и водопроводные сооружения, хотя, к сожалению, многие из них были созданы не на основе государственных сбережений, а с помощью государственных займов, и здесь перед нами громадное "отрицательное" богатство, заключенное в большой задолженности таких предприятий.

следует  
учитывать  
даровые  
блага и

Однако Темза обеспечила гораздо больший прирост богатства Англии, чем все каналы и даже, быть может, чем все железные дороги страны. И хотя Темза представляет собою безвозмездный дар природы (если не считать издержки на совершенствование условий судоходства по ней), тогда как канал является произведением рук человека, мы все же можем для многих целей нашего исследования считать Темзу частью богатства Англии.

организа-  
цию об-  
щества  
или го-  
сударства.

Немецкие экономисты часто делают упор на нематериальные элементы национального богатства; и это правильно при рассмотрении некоторых проблем, относящихся к национальному богатству, но, однако же, не всех. Научное знание, где бы оно не было получено, вскоре становится собственностью всего цивилизованного мира, и его следует считать космополитическим, а не исключительно национальным богатством. То же справедливо и в отношении технических изобретений и многих других усовершенствований техники производства; верно это также и в отношении музыки. Однако те виды литературы, которые перевод обедняет, можно в известном смысле рассматривать как богатство тех народов, на языке которых они написаны. В свою очередь и организацию свободного, строго упорядоченного государства также надлежит для некоторых целей считать важным элементом национального богатства.

Долги од-  
них жите-  
лей страны  
другим ее  
жителям  
можно ис-  
ключить.

Но национальное богатство включает как индивидуальную, так и коллективную собственность жителей страны. Оценивая совокупный объем их индивидуального богатства, мы вынуждены вычесть все долги и иные обязательства одних жителей данной страны другим. Например, поскольку британские государственные облигации и облигации какой-либо английской железной дороги находятся во владении внутри страны, можно попросту считать саму железную дорогу частью национального богатства, вовсе не принимая в расчет государственные облигации и облигации железной дороги. Но следует вычесть из общей суммы те облигации, которые выпущены британским правительством или частными британскими гражданами и находятся в руках

иностранцев, и присовокупить к ней иностранные облигации во владении англичан<sup>1</sup>.

Космополитическое богатство отличается от национального в большой мере, так же как последнее от индивидуального. При его исчислении задолженность жителей одной страны жителям другой практически можно исключить у обеих сторон. К тому же, равно как реки являются важным элементом национального богатства,

Космополитическое богатство.

<sup>1</sup> Стоимость предприятия может быть до известной степени обусловлена наличием монополии — либо полной монополии, которую, возможно, дает патент, либо частичной монополии, обеспечиваемой тем, что изделия данного предприятия лучше известны, чем изделия других, по качеству фактически равные первым. Поскольку это так, то данное предприятие не приносит прироста реального богатства страны. Если монополия ликвидируется, уменьшение национального богатства, порожденное исчезновением ее стоимости, как правило, частично возмещается возрастанием стоимости предприятий-конкурентов, а частично — возросшей покупательной способностью денег, представляющих богатство других членов общества. (Следует, однако, добавить, что в некоторых исключительных случаях цена товара может быть снижена в результате монополизации его производства, но такие случаи очень редки, и на данном этапе их можно не принимать во внимание.)

Далее, деловые связи и торговая репутация приводят к увеличению национального богатства лишь постольку, поскольку они устанавливают отношения между покупателями и теми производителями, которые наиболее полно удовлетворяют реальные потребности первых за определенную цену, иными словами, лишь постольку, поскольку они увеличивают степень удовлетворения потребностей всего общества в целом усилиями всего общества в целом. Тем не менее, когда мы исчисляем национальное богатство не непосредственно, а косвенно как совокупность индивидуальных богатств, мы должны учитывать эти предприятия по их полной стоимости, хотя они частично осуществляют монополию, которая не используется для общественного блага. Вызывается это тем, что ущерб, наносимый ими конкурирующим предприятиям, учтен при исчислении стоимости последних, а ущерб, причиненный потребителям в результате повышения цен на приобретаемое ими изделие, учтен при исчислении покупательной силы денег потребителей, в той мере, в какой она относится к данному товару.

Особым случаем является здесь система кредита. Она повышает эффективность производства страны, а следовательно, и национальное богатство. Способность получать кредит представляет собой ценный актив для любого индивидуального торговца. Если, однако, какое-нибудь несчастье вытеснит его из дела, ущерб для национального богатства окажется несколько меньше всей стоимости этого актива, потому что по крайней мере часть объема торговли, которую он вел, переходит к другим торговцам вместе с хотя бы частью заимствованного им капитала.

Существуют аналогичные трудности для определения того, насколько можно считать деньги частью национального богатства, но чтобы их здесь досконально рассмотреть, потребовалось бы намного забежать вперед и обратиться к теории денег.



так и океан представляет собой одну из самых больших ценностей мира. Понятие космополитического богатства — это не что иное, как понятие национального богатства, распространенное на всю площадь земного шара.

Индивидуальные и национальные права на богатство основываются на гражданском и международном праве или по крайней мере на обычае, принявшем силу закона. Исчерпывающее исследование экономических условий любой эпохи и любого района требует поэтому изучения права и обычаев; экономическая наука многим обязана тем, кто работает в этой области. Но границы экономической науки и так уж достаточно широки, а исторические и юридические основы концепций собственности — это обширные темы, которым лучше всего посвятить самостоятельные труды.

Стои-  
мость.  
Временно  
принимает-  
ся, что  
цена пред-  
ставляет  
собой об-  
щую по-  
купатель-  
ную спо-  
собность.

§ 6. Понятие "стоимость" (*value*) тесно связано с понятием "богатство", и здесь о нем мало что можно сказать. "Слово *стоимость*, — пишет Адам Смит, — имеет два различных значения, иногда оно отражает полезность какого-либо определенного предмета, а иногда способность покупать другие блага, создаваемую обладанием указанным предметом". Опыт, однако, показал, что в первом значении употреблять это слово неправильно.

Стоимость, т.е. меновая стоимость какой-либо вещи, выраженная в определенном месте и в определенный момент в единицах другой вещи, представляет собой количество единиц последней вещи, которое можно там и тогда получить в обмен на первую. Таким образом, понятие стоимости относительно и выражает отношение между двумя вещами в конкретном месте и в конкретное время.

Цивилизованные страны применяют в качестве денег золото, или серебро, или же то и другое. Вместо того чтобы выражать стоимости свинца, олова, древесины, зерна и других вещей в единицах друг друга, мы выражаем их сначала в денежных единицах и называем выраженную таким способом стоимость вещи ее ценой. Если нам известно, что тонна свинца обменивается в определенном месте и в определенный момент на 15 соверенов, а тонна олова — на 90 соверенов, мы говорим, что цена их там-то и тогда-то составляет соответственно 15 ф.ст. и 90 ф.ст., и при этом устанавливаем, что стоимость тонны олова, выраженная в единице свинца там-то и тогда-то, равняется шести тоннам.

Цена каждой вещи возрастает и снижается время от

времени и от места к месту, а с каждым таким изменением покупательная сила денег также изменяется соответственно повышению или снижению цены на данную вещь. Если покупательная сила денег возрастает в отношении некоторых вещей, но одновременно в равной мере снижается в отношении столь же важных вещей, их общая покупательная способность (или их способность покупать вещи вообще) остается неизменной. В этом положении сокрыты известные трудности, которые мы рассмотрим в дальнейшем. Здесь можно ограничиться его популярным смыслом, который достаточно очевиден, а поэтому везде в данной работе мы можем пренебречь возможными изменениями общей покупательной силы денег. Таким образом, цена на какую-либо вещь будет здесь представлять ее меновую стоимость относительно всех вещей вообще или, иными словами, представлять ее покупательную способность вообще<sup>1</sup>.

Но поскольку изобретения намного увеличили власть человека над природой, подлинную стоимость денег лучше измерять для некоторых целей трудом, а не товарами. Эта трудность, однако, существенно не повлияет на ход наших рассуждений в данной работе, которая представляет собой лишь исследование "основ" экономической науки.

<sup>1</sup> Как отмечает Курно (C o u r n o t . Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses, ch. II), для нас столь же удобно предположить существование постоянного уровня покупательной силы для измерения стоимости, как астрономам удобно предположить "среднее Солнце", пересекающее меридиан в строго определенных интервалы, чтобы таким образом измерять время, тогда как фактически, как показывают часы, солнце пересекает меридиан иногда до, а иногда после полудня.

**ПРОИЗВОДСТВО, ПОТРЕБЛЕНИЕ, ТРУД.  
НАСУЩНЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ СРЕДСТВА**

Человек не может создавать материю, а лишь заключающиеся в ней полезности.

Торговец производит полезности.

§ 1. Человек не в состоянии создавать материальные предметы как таковые. В умственной и нравственной сфере он действительно способен порождать новые идеи, но, когда утверждают, будто он производит материальные вещи, он фактически производит лишь полезности; иными словами, прилагаемые им усилия и приносимые им жертвы имеют своим следствием изменение формы или структуры материи с целью лучшего приспособления ее для удовлетворения потребностей. Все, что человек может сделать с физической природой, — это либо перестроить материальные предметы таким образом, чтобы сделать их более полезными, как, например, когда он превращает кусок дерева в стол, либо расположить их таким образом, чтобы сама природа сделала их более полезными, как, например, когда он помещает семена туда, где силы природы заставляют их дать новую жизнь растению<sup>1</sup>.

Иногда говорят, что торговцы ничего не производят, что в то время, как столяр-краснодеревщик изготавливает мебель, торговец мебелью лишь продает то, что уже произведено. Но выведение такого различия между ними не имеет под собой научных оснований. Оба они производят полезности, и ни один из них не способен на большее: торговец мебелью перемещает и перестраивает материю так, чтобы она стала более пригодной к употреблению, а столяр делает то же самое и ничего более. Моряк или железнодорожник, перевозящие уголь на поверхности земли, производят его точно так же, как и шахтер, перемещающий его под землей; рыботорговец помогает переместить рыбу из того места, где она сравнительно малополезна, туда, где она принесет большую пользу, а рыбак также ничего не делает сверх того. Правда, часто торговцев оказывается больше, чем необ-

<sup>1</sup> Ф. Бэкон в "Новом органоне" утверждает: "В действии человек не может ничего другого, как только соединять тела природы. Остальное природа совершает внутри себя". (Ф. Бэкон В е р у л а м с к и й. Новый органон. М., 1938, с. 33.)

ходимо, и в этом случае имеют место неоправданные издержки. Но такие же напрасные издержки наблюдаются и тогда, когда за плугом, с которым может справиться один человек, ходят два. В обоих случаях все работающие производят, хотя производить они могут лишь очень мало. Некоторые авторы возобновляют нападки средневековых времен на торговлю, исходя из того, что она ничего не производит. Однако они целят не в ту мишень. Им следовало бы критиковать несовершенную организацию торговли, особенно розничной<sup>1</sup>.

*Потребление* можно рассматривать как отрицательное производство. Поскольку человек способен производить лишь полезности, постольку и потреблять он может только их. Он в состоянии производить услуги и другие нематериальные плоды своего труда, и он может их потреблять. Но поскольку осуществляемое им производство материальных продуктов в действительности представляет собой не что иное, как переработку материи, придающую ей новые полезности, постольку и потребление их человеком — это не что иное, как перестройка материи, уменьшающая или разрушающая ее полезности. Часто, когда утверждают, что человек потребляет вещи, он фактически делает не что иное, как держит их у себя для собственного пользования, а они тем временем, как пишет Сениор, "разрушаются многочисленными, постепенно действующими факторами, которые мы в совокупности называем *временем*"<sup>2</sup>. Так же как "производитель" пшеницы — это тот, кто помещает семена туда, где природа заставит их дать всходы, так и "потребитель" картин, штор и даже дома или яхты отнюдь не сам их изнашивает, а использует, пока время их изнашивает.

Другое различие, которому придавали известное значение, но которое весьма неопределенно и едва ли может быть использовано в практических целях, — это различие между, во-первых, *товарами для потребителей* (называемыми также *потребительскими товарами*, или, еще иначе, *предметами первой необходимости*), такими, как продовольствие, одежда и т.п., удовлетворяющими потребности непосредственно, и, во-вторых, *товарами для производителей* (называемыми также *производственными товарами*, или, иначе, *инструментальными*, или,

Человек может потреблять, так же как и производить, только полезности.

*Потребительские и производственные товары.*

<sup>1</sup> Производство, в узком смысле этого слова, изменяет форму и свойства предметов. Торговля и транспорт изменяют их внешние отношения.

<sup>2</sup> Senior. Political Economy, p. 54. Сениор предпочел бы заменить глагол "потреблять" глаголом "использовать".

еще иначе, *промежуточными товарами*), такими, как плуги, ткацкие станки, хлопок-сырец, удовлетворяющими потребности *косвенно*, способствуя производству товаров первой группы<sup>1</sup>.

§ 2. Всякий труд имеет своей целью произвести какой-либо результат. Хотя некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного удовольствия, они не рассматриваются как труд. Можно определить *труд* как всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы<sup>2</sup>. И если мы хотим заново рассмотреть проблему, то лучше всего считать производительным всякий труд, за исключением того, который не достигает поставленной цели, а следовательно, не создает никакой полезности. Но во всех многочисленных изменениях, которые претерпевало значение слова "производительный", оно всегда прежде всего имело в виду накопленное богатство и в известной мере игнорировало, а иногда и вовсе исключало непосредственное и пре-

<sup>1</sup> Например, муку, предназначенную для изготовления торта, если она находится уже в доме потребителя, некоторые относят к потребительским товарам, тогда как не только муку, но и сам торт, относят к производственным товарам, когда они находятся у кондитера. В свою очередь Карл Менгер (C. Menger. Volkswirtschaftslehre, ch. I, § 2) утверждает, что хлеб входит в группу товаров первого рода, мука — в группу второго рода, мельница — в группу третьего рода и т. д. Получается, что железнодорожный состав, везущий пассажиров на загородную экскурсию, а также коробки бисквитов, мельничное оборудование и еще оборудование для изготовления мельничного оборудования, одновременно относятся к товарам первого, второго, третьего и четвертого рода.

<sup>2</sup> Таково определение Джевонса (Jevons. Theory of Political Economy, ch. V), хотя следует иметь в виду, что он сюда включает только тягостные усилия. Но сам же он отмечает, сколь тягостной часто оказывается праздность. Большинство людей работает гораздо больше, чем если бы они трудились лишь из-за непосредственного удовлетворения, получаемого от труда, но, когда человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовлетворения, чем муки. Разумеется, определение это растяжимо; сельскохозяйственный работник, занимающийся по вечерам уходом за своим садом, думает преимущественно лишь о плодах своего труда; машинист, возвращающийся домой после дня сидячей работы, получает настоящее удовольствие от ухода за садом, но его вместе с тем весьма занимают также и плоды его труда; а вот богатый человек, выполняющий такую же работу, хотя и может гордиться тем, что хорошо ее делает, вероятно, мало заинтересован в получаемой от этой работы экономии денег.

ходящее удовлетворение от результатов такого труда<sup>1</sup>; поэтому почти нерушимая традиция вынуждает нас принимать центральное значение этого слова как относящееся к удовлетворению будущих, а не настоящих потребностей. Верно, что все полезные удовольствия, в том числе и доставляемые роскошью, являются законным результатом деятельности — общественной и частной; верно также, что наслаждение роскошью создает стимул к приложению усилий и во многих отношениях содействует прогрессу. Однако, когда эффективность и энергия труда одинаковы, подлинные выгоды страны обычно увеличиваются путем подчинения стремлений к преходящей роскоши усилиям, направленным на приобретение более основательных и длительно действующих материальных благ, которые будут содействовать дальнейшему расширению производства и самыми разными путями способствовать тому, чтобы жизнь стала богаче. Эта общая идея брезжила, так сказать, на всех стадиях разработки экономической теории и воплощалась разными авторами в различные жесткие формулы, категорически относящие одни профессии к производительным, а другие — к непроизводительным.

Например, многие авторы даже последнего времени присоединились к схеме Адама Смита, относящей домашних слуг к непроизводительным работникам. Несомненно, во многих богатых домах имеется избыток слуг, для части которых можно было бы — к выгоде

Но только тот труд обычно принято считать особенно производительным, который удовлетворяет будущие, а не настоящие потребности.

Труд домашних слуг необязательно является непроиз-

<sup>1</sup> Например, меркантилисты, считавшие драгоценные металлы, частично из-за их практической вечности, богатством в более полном значении, чем что-либо другое, рассматривали всякий труд, не вложенный в производство товаров на экспорт в обмен на золото и серебро, как непроизводительный или "бесплодный". Физиократы рассматривали всякий труд, потреблявший стоимость, равную произведенной, как безрезультатный; земледельца они считали единственным производительным работником, поскольку только его труд (как они полагали) давал чистый излишек накопленного богатства. Адам Смит смягчил определение физиократов, но и он рассматривал сельскохозяйственный труд как более производительный, чем все другие виды труда. Его последователи отказались от этого противопоставления, однако и они, как правило, придерживались того взгляда — хотя и со многими различными оттенками, — что производительным является такой труд, который направлен на увеличение накопленного богатства; такой взгляд хотя и не сформулирован, но подразумевается в знаменитой главе из "Богатства народов", носящей название "О накоплении капитала, или О труде производительном и непроизводительном". (Ср.: *Travers Twiss. Progress of Political Economy, Sect. VI, и рассмотрение понятия "производительный"* Дж. Ст. Миллем в его "Essays", а также в его "Основах политической экономии".)

водитель-  
ным.

общества — найти другое применение. Но то же самое справедливо и в отношении большей части тех, кто зарабатывает на жизнь производством виски; однако же ни один экономист не предложил называть их непроизводительными работниками. Нет существенного различия между трудом пекаря, обеспечивающего семью хлебом, и трудом повара, который варит картофель. Если бы пекарь оказался кондитером или мастером по фигурной выпечке, он, вероятно, потратил столько же времени, как и домашний повар, на труд, который в общераспространенном смысле этого слова был бы непроизводительным, поскольку он затрачен на доставление излишних удовольствий.

Предварительное  
определение  
понятия  
производительный.

Когда мы по отношению к труду употребляем само по себе слово *производительный*, его следует понимать как означающее *производящий средства производства и долговечные источники удовольствия*. Но это весьма туманный термин, и, когда требуется точность, им не следует пользоваться<sup>1</sup>.

Когда же нам нужно употребить его в ином смысле, мы должны так и сказать. Можно, например, говорить о труде, *производящем насущные жизненные средства*, и т.п. }

Производительное  
потребление.

*Производительное потребление*, когда этот термин применяется как технический, обычно определяют как использование богатства для производства нового богатства; соответственно сюда следует включать не все

<sup>1</sup> В средства производства включаются насущные жизненные средства для рабочих, но не предметы роскоши, доставляющие мимолетное удовольствие; изготовитель мороженого, таким образом, относится к непроизводительным работникам независимо от того, работает ли он у кондитера или в качестве домашнего слуги в загородном доме. Между тем каменщик, занятый на постройке театра, причисляется к производительным работникам. Несомненно, деление между постоянными и мимолетными источниками удовольствия весьма неопределенно и неустойчиво. Но эта трудность кроется в природе вещей, и ее нельзя устранить никакими словесными ухищрениями. Мы можем говорить о разнице между человеком высокого роста и низкорослым, не решая, однако, того, следует ли относить к людям высокого роста всех, кто выше пяти футов и девяти дюймов, или лишь тех, кто выше пяти футов и десяти дюймов. Точно так же можем мы отмечать возрастание объема производительного труда за счет сокращения непроизводительного, не проводя при этом жесткой, а следовательно, и произвольной разграничительной линии между ними. Если для какой-то специальной цели и требуется такое искусственное разграничение, то его и следует открыто провозгласить именно на этот случай. В действительности же подобные случаи возникают редко или вовсе не возникают.

потребление производительных работников, а лишь то, которое необходимо для обеспечения эффективности их труда. Указанный термин может, вероятно, пригодиться при исследовании накопления материального богатства. Однако он способен вводить в заблуждение. Дело в том, что потребление — это цель производства, а все полезное потребление в свою очередь порождает выгоды, из которых многие, заслуживающие наибольшего признания, непосредственно не участвуют в производстве материального богатства<sup>1</sup>.

§ 3. Это приводит нас к рассмотрению термина "насушенные жизненные средства". Обычно различают насушенные жизненные средства, удобства и предметы роскоши; первые охватывают все, что требуется для удовлетворения потребностей, которые *должно* удовлетворять, тогда как остальные состоят из вещей, удовлетворяющих потребности менее обязательного свойства. Однако здесь снова возникает назойливая двусмысленность. Когда мы говорим, что потребность *должно* удовлетворить, то каковы подразумеваемые нами при этом последствия в том случае, если она не будет удовлетворена? Включают ли они смерть? Или они простираются лишь до состояния, когда человек теряет физические

Насушенные жизненные средства — это вещи, удовлетворяющие те потребности, которые *обязательно должны быть* удовлетворены. Но такая характеристика их

<sup>1</sup> Все расхождения в употреблении слова "производительный" очень тонки и выглядят несколько нереальными. Теперь едва ли стоило бы воспроизводить их, но они имеют долгую историю, и, вероятно, лучше будет не отбрасывать их сразу же, а предоставить им исчезать из обихода постепенно.

Попытки провозглашать жесткие, категоричные различия там, где в самой природе не существует настоящих нарушений непрерывности, зачастую приносили больше вреда, но, пожалуй, нигде они не приводили к таким причудливым результатам, как в жестких определениях, иногда даваемых термину "производительный". Некоторые из таких определений, например, вели к заключению, что оперный певец относится к непроизводительным работникам, а типографский рабочий, печатающий входные билеты в оперный театр, относится к производительным; в свою очередь билетер, когда показывает зрителям их место в зале, является непроизводительным работником, если же он продает программы, он производительный. Как отмечает Сениор, "о поваре говорят, что он *приготавливает* жаркое, а не *изготавливает* его, но в то же время говорят, что пудинг он *изготавливает*... О портном говорят, что он *сделал* пальто из ткани, но о красильщике не говорят, что он из некрашеной ткани *сделал* крашеную. Изменение, произведенное красильщиком, пожалуй, больше чем изменение, произведенное портным, но ткань, проходя через руки портного, меняет свое название, а проходя через руки красильщика, не меняет его; красильщик не создал *нового названия*, а следовательно, и новой вещи". (Senior. Political Economy, p. 51, 52.)



двусмысленна.

Понятие "насуш-ные жиз-ненные средства" является эллипти-ческим.

*Насуш-ные жиз-ненные средства, обеспе-чивающие существо-вание чело-века и его произво-дитель-ность.*

силы и энергию? Иными словами, представляют ли собой насушные жизненные средства то, что требуется для поддержания жизни, или то, что требуется для обеспе-чения производительности?

Термин "насушные жизненные средства", как и тер-мин "производительный", употреблялся эллиптически, а определить содержание того, к чему он относился, пре-доставлялось на усмотрение читателя. Поскольку же подразумеваемое этим термином значение менялось, читатель зачастую приписывал ему смысл, какой автор вовсе не имел в виду, и, следовательно, неправильно его понимал. В данном случае, как и в предыдущем, глав-ную причину путаницы можно устранить, четко форму-лируя в каждом трудном месте содержание термина, с тем чтобы оно было понятно читателю.

Прежнее употребление термина "насушные жизнен-ные средства" ограничивалось теми вещами, которые были достаточны, чтобы позволить индивидуальным работникам содержать себя и свои семьи. Уже Адам Смит и наиболее вдумчивые из его последователей, по существу, отмечали разницу в уровнях комфорта и "достойной жизни"; они признавали, что разные клима-тические условия и различия в привычках делают вещи в одних случаях необходимыми, а в других — излишни-ми<sup>1</sup>. Однако Адам Смит находился под влиянием рас-суждений физиократов, основывавшихся на положении французского народа в XVIII в., большинство которого понятия не имело о каких-либо жизненных средствах сверх тех, какие требовались лишь для поддержания своего существования. В лучшие времена, однако, более тщательный анализ сделал очевидным, что каждо-му виду труда, в любую эпоху и в любом районе, свой-ствен, с одной стороны, более или менее четко опреде-ленный доход, необходимый лишь для поддержания существования работников данной профессии, а с дру-гой — более высокий доход, требующийся для обеспе-чения полной производительности их труда<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Ср.: Carver. Principles of Political Economy, p. 474. Кар-вер обратил мое внимание на замечание Адама Смита о том, что освященный обычаями приличный образ жизни фактически охватывает насушные жизненные средства.

<sup>2</sup> Например, на юге Англии население за последние 100 лет увеличивалось с учетом миграции довольно высокими темпами. Однако производительность труда, которая в прежние времена была такой же, как и на Севере страны, теперь относительно снизилась по сравнению с Севером; в результате низкооплачи-ваемый труд на Юге часто оказывается дороже, чем более вы-сокооплачиваемый труд на Севере. Поэтому нельзя утверждать,

Возможно, что заработная плата любого слоя трудящихся была бы достаточна для обеспечения более высокой производительности их труда, если бы они расходовали ее вполне благоразумно. Но всякая оценка объема насущных жизненных средств должна соотноситься с данным местом и временем. Поэтому, если не приводится специальное разъяснительное положение, предусматривающее иную трактовку, можно исходить из того, что заработная плата расходуется в соответствии с уровнем благоразумия, предусмотрительности и бескорыстия, какой фактически преобладает у рассматриваемого слоя трудящихся. Руководствуясь этой посылкой, можно сказать, что доход любого слоя работников ниже его *необходимого* уровня тогда, когда какое-либо увеличение их дохода со временем вызывает непропорционально более высокий рост производительности их труда. Потребление можно сократить путем изменения привычек, но всякое урезывание объема насущных жизненных средств ведет к снижению производительности<sup>1</sup>.

Необходимость учитывать условия места и времени, а также привычный образ жизни.

*Насущные жизненные средства.*

что рабочие на Юге обеспечены насущными жизненными средствами, если неизвестно, какое из двух значений вкладывается в это выражение. Они имели минимально необходимое для поддержания своего существования и увеличения своей численности, но не получали жизненные средства в таком объеме, который обеспечивал бы достаточную производительность их труда. Следует, однако, помнить, что физически наиболее сильные работники Юга постоянно переселялись на Север и что энергию рабочих Севера повышали их большее приобщение к экономической свободе и их надежды на продвижение к более высокому положению в обществе. См. статью Mackay в *Charity Organization Journal*, Feb. 1891.

<sup>1</sup> При рассмотрении индивидуума исключительных способностей пришлось бы принимать в расчет тот факт, что в данном случае, скорее всего, не существует такой же тесной связи между реальной стоимостью его труда для общества и получаемым им за этот труд доходом, какая существует в случае с обыкновенным человеком, принадлежащим к той или иной профессии рабочих. При этом мы придем к заключению, что все потребление такого индивидуума исключительных способностей целиком производительно и необходимо, так как при сокращении любой части своего потребления он уменьшит свою производительность настолько, что снижение ее реальной стоимости и для него, и для общества окажется больше, чем экономия на стоимости его потребления. Если бы, скажем, Ньютон или Уатт могли увеличить производительность хотя бы на одну сотую долю путем удвоения своих личных расходов, увеличение их потребления было бы, безусловно, производительно. Как мы увидим ниже, этот пример аналогичен случаю с дополнительной обработкой плодородной земли, приносящей высокую ренту; такая обработка может быть прибыльной, хотя получаемый при этом дополнительный доход пропорционально меньше, чем доход от предыдущих вложений.

Примеры.  
Насущные  
жизненные  
средства  
неквали-  
фициро-  
ванных  
рабочих.

§ 4. Более подробное исследование вопроса о насущных жизненных средствах, требующихся для обеспечения производительности труда различных групп рабочих, нам придется предпринять, когда мы подойдем к выяснению причин, обуславливающих предложение производительного труда. Однако наши идеи получают большую определенность, если мы уже здесь установим, что собою представляют в Англии в наше время насущные жизненные средства, обеспечивающие производительность труда обыкновенного сельскохозяйственного или неквалифицированного городского рабочего и его семьи. Можно считать, что они включают имеющий современную канализацию дом из нескольких комнат, теплую одежду, какое-то количество смен нижнего белья, чистую воду, хлебпродукты в достатке, умеренное количество мяса и молока, немного чая и т.д., небольшое образование и кое-какие развлечения и, наконец, для жены рабочего — достаточно свободного от другой работы времени, чтобы она могла надлежащим образом выполнять свои материнские и домашние обязанности. Если в том или ином районе неквалифицированных рабочих лишают какого-либо из этих элементов, производительность их труда снижается так же, как производительность лошади, за которой нет должного ухода, или паровой машины, в топку которой подают недостаточно угля. Всякое потребление вплоть до этого предела является подлинно производительным потреблением, а любое ограничение такого потребления приносит не экономию, а потери.

Потреб-  
ление ни-  
же необхо-  
димого  
уровня  
приносит  
потери.

Тради-  
ционно  
необхо-  
димые  
жизненные  
средства.

Следует, пожалуй, добавить, что во многих местах потребление какого-то количества алкоголя и табака и небольшие излишества в виде модной одежды стали настолько привычными, что их можно охарактеризовать как *традиционно необходимые*, поскольку, чтобы приобрести эти вещи, мужчина и женщина обычно готовы пожертвовать теми вещами, какие необходимы для обеспечения производительности. Поэтому их заработная плата, если она позволяет приобретать только строго необходимые предметы потребления, но не дает возможности потреблять традиционно необходимые жизненные средства, оказывается ниже уровня, практически требующегося для обеспечения производительности труда<sup>1</sup>.

Потребление традиционно необходимых жизненных

<sup>1</sup> Ср. разграничение между "физическими и политическими насущными жизненными средствами" у Джеймса Стюарта (James Steuart. Inquiry. A. D. 1767, II, XXI).

средств производительными рабочими обычно относится к производительному потреблению, хотя, строго говоря, его сюда не следовало бы относить. Поэтому в сомнительных случаях придется давать специальное разъяснение относительно того, включается ли такое потребление в производительное или нет.

Надо, однако, заметить, что какая-то часть многих вещей, справедливо относимых к предметам роскоши, тем не менее становится насущными жизненными средствами, а поэтому потребление указанной их части является производительным, если она потребляется производителями<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Например, стоящая в марте, вероятно, 10 шилл. тарелка зеленого горошка — явно роскошь, однако это питательное блюдо, заменяющее, пожалуй, три тарелки капусты стоимостью по одному пенни или даже больше того, учитывая, что разнообразие в пище способствует здоровью. Поэтому 4 пенни из стоимости горошка можно отнести к насущным жизненным средствам, а 9 шиллингов и 8 пенсов — к излишествах, причем к строго производительному потреблению надо отнести сороковую его часть. В исключительных случаях, например когда горошек отдают нетрудоспособному, все 10 шилл. могут считаться израсходованными с пользой и воспроизводящими свою стоимость целиком.

Чтобы выдвигаемые здесь положения выглядели конкретно, стоит рискнуть дать оценку объема насущных жизненных средств, какой бы она ни была грубой и приблизительной. В настоящее время стоимость действительно насущных жизненных средств для средней крестьянской семьи составляет, по-видимому, 15–18 шилл. в неделю, а традиционных жизненных средств — примерно еще 5 шилл. Для городского неквалифицированного рабочего стоимость действительно насущных жизненных средств больше на несколько шиллингов. Для семьи квалифицированного рабочего в городе можно принять недельную стоимость действительно необходимых насущных жизненных средств в 25–30 шилл., а традиционных — в 10 шилл. Для мужчины, занимающегося напряженным умственным трудом, стоимость действительно насущных жизненных средств составляет, если он холостяк, быть может, 200–250 ф.ст. в год, но если у него семья, то ему понадобится вдвое больше на ее содержание и образование детей. Стоимость для него традиционных жизненных средств зависит от характера его профессии.

## ДОХОД. КАПИТАЛ

Широкая трактовка понятия "доход".

Понятию денежный доход соответствует

понятие торгово-промышленный капитал.

§ 1. В первобытном обществе каждая семья ведет свое хозяйство на основе почти полной самообеспеченности, сама производит для себя пищу, одежду и даже предметы домашней обстановки. Лишь очень небольшая часть дохода семьи, или ее поступлений извне, принимает форму денег. Когда вообще представляют себе ее доход, то оценивают выгоды, получаемые от утвари для приготовления пищи, равно как и от применения плуга для обработки почвы; при этом не усматривают различия между ее капиталом и остальным накопленным имуществом, к которым в равной мере относятся и утварь для приготовления пищи, и плуг<sup>1</sup>.

Однако с ростом денежной экономики получила развитие сильная тенденция сводить понятие дохода к тем поступлениям извне, которые оказываются в форме денег; сюда включаются и "платежи в натуре" (такие, как бесплатное жилье, бесплатные уголь, газ, вода), которые производятся в качестве части вознаграждения работника взамен выплаты денег.

В соответствии с таким значением, вкладываемым в понятие "доход", капитал человека определяется обычно на принятом в рыночном обиходе языке как та часть его богатства, которую он выделяет на получение дохода в форме денег, или, еще более широко, на приобретение (*Erwerbung*) посредством торгово-промышленной деятельности. Поэтому иногда может быть целесообразно называть его *торгово-промышленным*

<sup>1</sup> Этот и аналогичные факты побудили некоторых авторов сделать вывод не только о том, что отдельные разделы современного учения о распределении и обмене не применимы к первобытному обществу — что правильно, — но и о том, что указанное учение вообще не содержит каких-либо важных разделов, применимых к первобытному обществу, — а это уже неверно. Здесь перед нами разительный пример опасности, возникающей из того, что мы позволяем себе становиться рабами словесных формул и уклоняемся от тяжелого труда, который требуется для выявления единства содержания, скрывающегося под разнообразием форм.

капиталом; такой капитал можно определить как состоящий из тех внешних благ, которые человек использует в своем предприятии, либо храня их с целью продать за деньги, либо применяя их для производства вещей, которые предстоит продать за деньги. К наиболее важным элементам этого капитала относятся, например, принадлежащие промышленнику фабрика и другие хозяйственные объекты — машины, сырье, а также продовольствие, одежда, жилые помещения, которыми он может располагать для предоставления в пользование своим работникам и для престижа своего предприятия.

Его наиболее важные элементы.

К вещам, находящимся в его владении, необходимо прибавить те, на которые распространяется его право и из которых он извлекает доход, включая сюда ссуды, предоставленные им под закладные или в иной форме, и всякий контроль над капиталом, который он может приобрести, пользуясь сложными механизмами современного "денежного рынка". С другой стороны, его собственные долги следует вычесть из его капитала.

Это определение капитала с позиции индивидуума или предприятия твердо вошло в обиход; в настоящем труде мы его повсюду будем придерживаться при рассмотрении проблем, относящихся к хозяйственной деятельности вообще и в особенности к предложению какой-либо отдельной группы товаров для продажи на открытом рынке. В первой половине настоящей главы будут рассмотрены доход и капитал с точки зрения частного предприятия, а затем уже с точки зрения общества в целом.

§ 2. Когда человек занимается предпринимательской деятельностью, он неизбежно должен понести определенные издержки на приобретение сырья, наем рабочей силы и т.д. А в таком случае его подлинный, или *чистый*, доход образуется путем вычета из его валового дохода "затрат, связанных с осуществляемым им производством"<sup>1</sup>.

*Чистый доход.*

Всякое выполняемое человеком дело, которое прямо или косвенно оплачивается деньгами, увеличивает его номинальный доход. Между тем обычно считается, что никакие работы, выполняемые им для самого себя, ничего не добавляют к его номинальному доходу. Когда это обыденные работы, их, в общем, лучше всего не принимать в расчет, но, когда они относятся к такого рода

<sup>1</sup> См. доклад "О подоходном налоге", представленный комиссией Британской ассоциации в 1878 г.

работам, за которые люди обычно платят деньги тем, кто их выполняет, такие работы по логике вещей нужно учитывать. Так, женщина, сама изготавливающая свою одежду, или мужчина, обрабатывающий свой собственный сад или ремонтирующий свой собственный дом, приносят себе доход точно так же, как получили бы доход портной, садовник или плотник, которых бы они наняли для выполнения этой работы.

Предварительное  
определение  
чистых выгод.

В данной связи мы можем ввести термин, которым нам в дальнейшем придется часто пользоваться. Необходимость в таком термине порождается тем обстоятельством, что каждое занятие предполагает, помимо усталости, вызываемой затраченным на него трудом, также и другие невыгоды и что каждое занятие доставляет, помимо получения денежной заработной платы, также и другие выгоды. Подлинное вознаграждение, которое обеспечивает работнику его занятие, следует исчислять путем вычета денежной стоимости всех связанных с ним невыгод из всей совокупности приносимых им выгод в денежном выражении. Можно обозначить такое подлинное вознаграждение как *чистые выгоды* от соответствующего занятия.

Процент на  
капитал.

Плата, которую вносит заемщик за пользование ссудой, скажем, в течение года, выражается в отношении размера этой платы к размеру ссуды и называется *процентной ставкой*. И этот термин применяется в более широком смысле как представляющий денежный эквивалент всего дохода, извлекаемого из капитала. Обычно его выражают в виде определенной процентной доли суммы капитала, предоставленной в заем. При этом никогда не следует рассматривать капитал как какой-то фонд вещей вообще. Его следует рассматривать как фонд только одной вещи, а именно денег, которые должны представлять все другие вещи. Так, 100 ф.ст. можно ссудить из расчета 4%, т.е. по годовой процентной ставке 4 ф.ст. Если человек использует в своем предприятии капитал в виде набора всякого рода товаров, общая стоимость которых оценивается в 10 тыс.ф.ст., то при условии неизменной совокупной стоимости капитала, образуемой всеми этими вещами, можно сказать, что 400 ф.ст. составляют процентную ставку в размере 4% на капитал. Однако этот же человек не захочет продолжать вести свое предприятие, если он не будет рассчитывать на то, что чистый доход от него превысит процент на капитал по текущему курсу. Такой доход называется *прибылью*.

Прибыли.

Свободный,

Имеющиеся в распоряжение блага, выражающие

определенную денежную стоимость, которую можно использовать для любых целей, часто называют "свободным", или "подвижным", капиталом<sup>1</sup>.

или подвижный,  
капитал.

Когда человек ведет предприятие, его годовую прибыль образует превышение доходов от предприятия над его издержками в течение года. Разница между стоимостью его основных производственных фондов, сырья и т.п. в начале и конце года рассматривается как часть его выручки или как часть его расходов в зависимости от того, произошло ли увеличение или уменьшение этой стоимости. Остаток от прибыли после вычитания из нее процента на его капитал по текущему курсу (а также расходов по страхованию) обычно называют *предпринимательским*, или *управленческим*, *доходом*. Отношение его годовой прибыли к его капиталу обозначается как *норма прибыли*. Но это выражение, как и соответствующее ему выражение, касающееся процентной ставки, предполагает, что денежная стоимость вещей, образующих его капитал, уже подсчитана, тогда как такая оценка часто оказывается связанной с большими трудностями.

Управленческий доход.

Если какое-либо имущество, например дом, фортепьяно или швейную машину, на время одалживают, плату за его использование часто называют *рентой*. Экономисты могут без ущерба для себя применять этот термин в тех случаях, когда рассматривается доход с позиции индивидуального предпринимателя. Однако, как следует из дальнейшего, как только рассмотрение хозяйственной деятельности переносится с позиции индивидуума на общество в целом, преимущество оказывается на стороне применения термина "рента" по отношению к доходу, извлекаемому из даров природы. Вот почему термин *квазирента* будет в настоящем труде употребляться по отношению к доходу, извлекаемому из созданных человеком машин и других орудий производства. Иными словами, всякая машина может давать доход, носящий характер ренты и иногда называемый "рентой", хотя, в общем, представляется более правильным называть его "квазирентой". Но мы не можем с полным основанием говорить о проценте, приносимом машиной. Если вообще употреблять термин

Рента и квазирента.

<sup>1</sup> Проф. Кларк предложил различать "чистый капитал" и "капитальные блага": первый аналогичен водопаду, который действует постоянно, тогда как "капитальные блага" представляют собой вещи, поступающие на предприятие и покидающие его, подобно тому как отдельные капли проходят через водопад. Кларк, конечно, связывал бы процент с чистым капиталом, а не с капитальными благами.



”процент”, он должен относиться не к машине как таковой, а к ее денежной *стоимости*. Например, когда машина стоимостью 100 ф.ст. выполняет работу, дающую чистый годовой доход 4 ф.ст., эта машина приносит квазиренту в 4 ф.ст., эквивалентную 4% первоначальной ее стоимости; но если эта машина теперь стоит лишь 80 ф.ст., она приносит уже 5% ее теперешней стоимости. Это, однако, порождает некоторые трудные, принципиального характера вопросы, которые будут рассмотрены в кн. V.

§ 3. Далее следует уделить внимание некоторым подробностям, касающимся капитала. Он был подразделен на *потребительский* капитал и *вспомогательный*, или *опосредствующий* (*instrumental*), капитал; и хотя нельзя провести четкое различие между этими двумя видами капитала, иногда уместно применять названные термины с той оговоркой, что они не отличаются точностью. Общее представление о различии, для выявления которого предложены эти термины, можно получить из следующих весьма приблизительных определений.

*Потребительский капитал.*

*Потребительский капитал* состоит из товаров такой формы, которая способна удовлетворять потребности непосредственно, т.е. из товаров, непосредственно обеспечивающих существование рабочих, таких, как пища, одежда, жилье и т. д.

*Вспомогательный, или опосредствующий, капитал.*

*Вспомогательный, или опосредствующий, капитал* назван так потому, что он содействует приложению труда в производстве. Сюда входят инструменты, машины, фабрики, железные дороги, верфи, суда и т.д., а также всякого рода сырье.

Но разумеется, что одежда человека помогает ему в работе и содействует тому, чтобы ему было тепло; он получает непосредственную пользу от укрытия, предоставляемого зданием фабрики, так же как и его собственным жилищем<sup>1</sup>.

*Оборотный и основной капитал.*

Мы можем последовать за Миллем в установлении различия между *оборотным капиталом*, ”который целиком исчерпывает свою функцию в производстве, в процессе его одноразового применения”, и *основным капиталом*, ”который существует в долговечной форме и доход от которого поступает на протяжении соответственно продолжительного периода”<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См. ранее, кн. II, гл. III, § 1.

<sup>2</sup> Выдвинутое Адамом Смитом деление на основной и оборотный капитал основано на том, ”приносят ли прибыль без смены своего хозяина” определенные товары или нет. Рикардо

§ 4. Когда речь идет о производстве товаров на рынок и о причинах, определяющих их меновую стоимость, экономист вполне может принять распространенное представление предпринимателя о доходе. Но существует и более широкое представление, которое предприниматель должен разделять не в меньшей степени, чем экономист, когда исследуются причины, обуславливающие материальное благосостояние общества в целом. В обыденной речи можно перескакивать от одного подхода к другому без специального тому объяснения, так как в случае возникновения недоразумения оно быстро обнаруживается и легко поддается устранению путем ответа на вопрос или разъяснения по собственной инициативе. Однако экономист не может позволить себе такого рода риск, он обязан предать гласности любое изменение в его точке зрения или в употреблении им терминов. До поры до времени может казаться, что его аргументация течет глаже, если он молча переходит от одного подхода в употреблении термина к другому, но в конечном счете больший успех достигается четким указанием на значение, вкладываемое в каждый термин в любом сомнительном случае<sup>1</sup>.

Мы поэтому в оставшейся части данной главы будем сознательно придерживаться *общественного* подхода в отличие от индивидуального и станем рассматривать производство общества как целое, а его совокупный чистый доход как доступный для использования в любых целях. Иными словами, вернемся почти полностью к представлениям первобытных людей, озабоченных главным образом производством вещей, которых они желали, и непосредственным употреблением этих вещей, но мало интересовавшихся проблемами обмена и сбыта.

С этой точки зрения в понятие дохода включаются все виды пользы, которую человечество во всякое время извлекает из своих усилий, направляемых в настоящем и направлявшихся в прошлом на то, чтобы заставить природные ресурсы служить ему наилучшим образом. Удовольствие, получаемое от созерцания красоты радуги или от вдыхания свежего утреннего воз-

Переход к трактовке дохода в его общественном значении.

В практических вопросах теоретическая всесторонность исследования может

усматривал такое деление в том, отличаются ли они "медленным их потреблением или требуют частого своего воспроизводства", но он же правильно отмечал, что это "несущественное деление, в котором нельзя провести точную разграничительную линию". У современных экономистов общее признание получила уточняющая формула Милля.

<sup>1</sup> См. ранее, кн. II, гл. I, § 3.

быть приобретена слишком дорогой ценой.

духа, здесь нами в расчет не принимается, и не потому, что оно не важно или что включение его в общую оценку дохода сколько-нибудь исказит ее, а единственно по той причине, что пользы это никакой не принесет, но сделает наше изложение слишком громоздким и чрезмерно затянет само рассмотрение вопроса. По той же причине нет смысла отдельно учитывать и простейшие работы, которые почти каждый выполняет для себя лично, например надевание одежды, хотя и существует небольшое число людей, предпочитающих платить другим за такого рода услуги. Исключение этих работ не связано ни с какими принципиальными соображениями, а время, которое уделяют обсуждению этого вопроса некоторые склонные к спорам авторы, затрачивается впустую. Попросту лучше придерживаться афоризма *De minimis non curat lex* (Закон не считается с мелочами — лат.). Когда извозчик, который, не заметив лужи на своем пути, обрызгал прохожего, то это не рассматривается как караемое законом нанесение прохожему ущерба, хотя в принципе нет никакой разницы между этим поступком и поступком того, кто, допустив аналогичную небрежность, нанес кому-то другому уже серьезный ущерб.

Труд, затрачиваемый человеком в данный момент на удовлетворение его собственных нужд, приносит ему доход непосредственно, поэтому, когда человек в профессиональном порядке отдает свой труд на службу другим, он рассчитывает на получение за него платы в той или иной форме. Равным образом всякая полезная вещь, которую он изготовил или приобрел в прошлом или которая была передана ему в рамках существующих институтов собственности другими людьми, изготовившими или приобретшими ее, обычно служит для него источником непосредственной или косвенной материальной выгоды. Если он использует эту вещь в предпринимательских целях, его доход, как правило, принимает форму денег. Однако иногда необходимо более широкое употребление этого термина, охватывающее весь доход от всякого рода выгод, которые человек извлекает из владения собственностью, независимо от форм ее использования; сюда, например, включается польза, получаемая от игры на собственном фортепьяно, равная той, какую получит торговец музыкальными инструментами, если он сдает фортепьяно напрокат. Обыденная речь, хотя и не склонна к такому широкому употреблению термина "доход" при рассмотрении общественных проблем, тем не менее обычно включает

сюда, помимо денежного дохода, и некоторые другие его формы. Управление подоходного налога считает жилое помещение, занимаемое его владельцем, источником дохода, подлежащего обложению налогом, хотя доход от него выражается в форме непосредственного удобства. Управление при этом руководствуется не каким-либо абстрактным принципом, но частично практическим значением жилого помещения, частично тем, что к владению домом обычно относятся как к деловому предприятию, и частично тем, что реальный доход от домовладения легко выделить и оценить. Управление не стремится установить абсолютное разграничение, по существу, между вещами, на которые распространяется их юрисдикция, и теми, которые из нее исключены.

Джевонс, рассматривавший проблему с чисто математической точки зрения, имел основания относить все товары, находящиеся на руках у потребителей, к капиталу. Но некоторые авторы, развивавшие это положение с большим мастерством; увидели в нем, однако, великий принцип, а это уже представляется ошибочным суждением. Истинное чувство меры требует от нас не обременять наши исследования нескончаемым перечислением второстепенных деталей, которые обычно вовсе не принимаются в расчет и которые нельзя даже сформулировать, не вступая в противоречие с бытующими представлениями.

§ 5. Это приводит нас к рассмотрению применения термина *капитал* в свете изучения материального благосостояния общества как целого. Адам Смит говорил, что капитал человека — *это та часть его имущества (Stock), из которой он рассчитывает извлечь доход*. Почти каждое известное истории применение термина "капитал" более или менее близко соответствовало параллельному применению термина "доход"; почти в каждом случае применения термина "капитал" последний рассматривался как часть имущества человека, из которой он надеется извлечь доход.

Гораздо большее значение имеет употребление термина "капитал" в качестве общей категории, т.е. с общественной точки зрения, для исследования того, как каждый из трех факторов производства — земля (или природные факторы), труд и капитал — способствует созданию национального дохода (или национального дивиденда, как мы его позднее будем называть) и как этот доход распределяется между указанными тремя

Соотношение между понятиями "доход" и "капитал".

факторами. А это дает дополнительное основание тому, чтобы установить соотношение между терминами "капитал" и "доход" с общественной точки зрения, как мы уже сделали это с точки зрения индивидуальной.

Трактовка  
в данном  
труде тер-  
минов  
*капитал*  
и *земля* с  
обществен-  
ной точки  
зрения.

Соответственно в настоящем труде предлагается рассматривать в качестве части капитала с общественной точки зрения все вещи, кроме земли, которые приносят доход, признаваемый таковым в обиходе, а также аналогичные вещи, составляющие государственную собственность, как, например, государственные фабрики; термин "земля" здесь включает все дары природы вроде рудников, рыбных промыслов и т.п., которые приносят доход.

Таким образом, капитал включает все, что предназначено для торгово-промышленных целей, будь то машины, сырье или готовые изделия, театры и гостиницы, семейные фермы и дома, но не мебель или одежда, составляющие собственность тех, кто их использует. Ибо повсюду обычно считается, что первые приносят, а вторые не приносят доход, о чем свидетельствует и практика инспекторов по подоходному налогу.

Такое употребление термина находится в соответствии с общепринятой экономистами практикой рассмотрения сначала общественных проблем в самом широком плане и откладывания разбора более детальных вопросов на потом; оно соответствует также принятому среди экономистов приему включать труд в число тех видов деятельности, и только тех, которые считаются источником дохода в таком широком понимании этого термина. Труд, капитал и земля — в данном здесь их определении — служат источниками всего того дохода, который учитывается при исчислении "национального дохода"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Так же как из практических соображений лучше не обременять себя уточнением "дохода" от пользы, получаемой человеком от затраты по утрам труда на чистку шляпы, точно так же лучше игнорировать частицу капитала, воплощенную в применяемой при этом щетке. Однако в чисто абстрактном рассуждении подобные практические соображения не возникают, а поэтому логическая простота заключения Джевонса о том, что товары, находящиеся в руках у потребителя, представляют собой капитал, обладает некоторыми преимуществами и не затрудняет построение математических интерпретаций экономических доктрин.

§ 6. Общественный доход можно исчислить путем сложения доходов индивидуальных членов данного общества, будь то население страны или какая-либо другая группа лиц. Не следует, однако, включать в итог одно и то же дважды. Когда мы включаем в расчет ковер по полной его стоимости, мы тем самым уже учитываем стоимости пряжи и труда, затраченные на его изготовление, и последние поэтому не нужно учитывать повторно. Далее, если ковер изготовлен из шерсти, которая к началу года лежала в запасе, то для исчисления чистого годового дохода ее стоимость надо вычесть из стоимости ковра, точно так же как надлежит вычесть износ машин и другого оборудования, использованных для его изготовления. Это вытекает из выведенного нами с самого начала общего правила, согласно которому истинный, или чистый, доход исчисляется путем вычитания из валового дохода издержек, связанных с его производством.

Элементы общественного дохода, которые подвержены опасности быть учтенными дважды или вовсе не учтенными.

Когда же ковер чистят домашние слуги или в мастерской паровой чистки, стоимость труда, затраченного на такую чистку, следует учитывать особо, ибо в противном случае результаты этого труда окажутся исключенными из общего итога тех вновь произведенных товаров и удобств, которые образуют реальный доход страны. Работа домашних слуг всегда рассматривается как "труд" в техническом значении этого слова, а, поскольку его можно оценить суммарно по стоимости их вознаграждения в деньгах и в натуре, без перечисления всех его видов, включение его в доход страны не представляет большой статистической трудности. Известная непоследовательность, однако, выражается здесь в игнорировании тяжелого домашнего труда женщин и других членов семьи там, где нет слуг.

Далее, допустим, что землевладелец с годовым доходом 10 тыс. ф. ст. нанимает личного секретаря с окладом жалованья 500 ф. ст. в год, а секретарь в свою очередь нанимает слугу с годовой заработной платой 50 ф. ст. Может оказаться, что если доходы всех этих трех лиц учитываются в составе чистого дохода страны, то из них одни учитываются дважды, другие трижды. Но это не так. Землевладелец передает секретарю в обмен за его помощь часть покупательной способности, полученной от продуктов земли, а секретарь также передает часть этой покупательной способности слуге в вознаграждение за его услуги. Сельскохозяйственная продукция, стоимость которой в виде ренты поступает в распоряжение землевладельца, помощь, которую землевладелец полу-

чает в форме труда своего секретаря, и услуги, оказываемые секретарю в форме труда слуги, представляют собою самостоятельные элементы реального чистого дохода страны, а поэтому суммы 10 тыс.ф.ст., 500 ф.ст. и 50 ф.ст., выражающие их денежную меру, надлежит все учитывать, когда исчисляется доход страны. Но когда землевладелец выделяет 500 ф.ст. на содержание сыну, эту сумму не следует рассматривать как самостоятельный доход, поскольку в обмен на него никакие услуги не оказываются. Поэтому она и не облагается подоходным налогом.

Так же как *чистые* платежи, получаемые человеком в виде процентов по долгам и т.п. от других лиц, — т.е. *чистые* после вычитания из них платежей, которые он сам должен производить другим лицам, — составляют часть его дохода, так и чистая сумма денег и других вещей, получаемых одной страной от других стран, образует часть ее дохода.

Национальный доход служит лучшим показателем общего экономического процветания, чем национальное богатство.

§ 7. Денежный доход — или поступления — от богатства представляет собой мерило процветания страны, которое, каким бы ненадежным оно ни было, оказывается все же в некоторых отношениях лучше, чем мерило, выражаемое денежной стоимостью накопленного богатства.

Это объясняется тем, что доход состоит главным образом из товаров в такой форме, в какой они доставляют удовлетворение непосредственно, тогда как большая часть национального богатства состоит из средств производства, которые приносят стране пользу лишь в той мере, в какой они содействуют производству товаров для немедленного потребления. Кроме того, хотя это и имеет второстепенное значение, на предметы потребления в силу их большей портативности во всем мире устанавливаются примерно более единообразные цены, чем на предметы, используемые для их производства: разница в ценах на акр плодородной земли в Манитобе и Кенте гораздо больше, чем разница в ценах на бушель пшеницы в этих местах.

Однако, когда рассматривается главным образом доход страны, следует делать скидку на износ источников, из которых он извлекается. Из дохода, получаемого от деревянного дома, нужно вычесть большую амортизацию, чем из дохода от каменного; каменный дом вносит больший вклад в реальное богатство страны, чем деревянный, обеспечивающий равные удобства. Далее,

рудник может временно приносить большой доход, но способен в течение нескольких лет истощиться; в этом случае его следует считать эквивалентным земельному участку или рыбному промыслу, которые приносят гораздо меньший годовой доход, но будут давать этот доход вечно.

§ 8. В чисто абстрактной, особенно математической, аргументации термины "капитал" и "богатство" употребляются как синонимы почти волей-неволей, за исключением того, что собственно "земля" может быть для некоторых целей исключена из понятия "капитал". Но существует уже установившаяся традиция, согласно которой следует употреблять термин "капитал", когда речь идет о факторах производства, а термин "богатство" употреблять тогда, когда имеются в виду результаты производства в форме предметов потребления и вещей, обладание которыми доставляет удовольствие. Таким образом, главный *спрос* на капитал порождается его производительностью, функцией, которую он выполняет, например, делая возможным более легкое превращение шерсти в пряжу и ткань, чем ручным способом, или заставляя воду беспрепятственно течь туда, где она нужна, вместо того чтобы ее с тяжким трудом таскали туда ведрами (хотя имеются и другие, не подпадающие под эту рубрику формы применения капитала, например, когда его дают займы расточителю). С другой стороны, *предложение* капитала регулируется тем обстоятельством, что для его накопления люди должны действовать в расчете на будущее: они должны "ждать" и "сберегать", они должны жертвовать настоящим во имя будущего.

Дально-видность и производительность управляют спросом на капитал и его предложением.

В начале данной книги подчеркивалось, что экономист не должен прибегать к помощи целого набора технических терминов. Для точного выражения своей мысли ему приходится заставлять служить своим целям общеупотребительные понятия с помощью уточняющих прилагательных или других указаний в соответствующем контексте. Если он произвольно придает одно строго точное значение такому слову, которое в рыночном обиходе употребляется в нескольких более или менее расплывчатых значениях, он ставит в тупик бизнесмена и подвергает себя опасности оказаться в весьма неудобном положении. Выбор нормального употребления таких терминов, как "доход"



и "капитал", должен поэтому пройти проверку в практическом их приложении<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Можно дать здесь краткую наметку такого рода их приложения в настоящей работе. Мы увидим, как следует рассматривать капитал в *двояком* смысле: как олицетворение совокупности выгод, извлекаемых из его применения, и как олицетворение совокупности затрат, связанных с усилиями и сбережением, требующихся для его производства; будет показано, как эти две совокупности стремятся к равновесию друг с другом. Так, в гл. IV кн. V, которую в известном смысле можно считать продолжением настоящей главы, будет продемонстрировано их полное равновесие в предвидениях некоего Робинзона Крузо и — по крайней мере в большей части — в прогнозах современного бизнесмена, выраженных в денежной форме. В каждом случае обе стороны счета должны относиться к одной и той же дате; данные за период после этой даты следует "дисконтировать", исключить, а данные за период до этой даты надлежит "аккумулировать", присовокупить к данным, относящимся к принятой дате.

Аналогичное балансирование выгод и издержек всего капитала в целом может оказаться краеугольным камнем общественной экономики; правда, вследствие неравного распределения богатства в общественном масштабе нельзя вести счет с таким приближением к точности, какое достижимо для индивидуума, будь то Робинзон Крузо или современный бизнесмен.

На всех этапах рассмотрения причин, управляющих накоплением и применением производительных ресурсов, мы обнаруживаем следующее: не существует универсального закона, согласно которому использование косвенных, многоступенчатых методов производства более эффективно, нежели использование прямых; при одних условиях затраты на приобретение машин и дорогостоящее накопление запасов в расчете на удовлетворение потребностей в будущем оказываются в долгосрочном плане экономичными, а при других условиях это не так; капитал накапливается, с одной стороны, соразмерно ожиданиям человека, а с другой — соразмерно поглощению капитала теми косвенными методами производства, которые достаточно производительны, чтобы оправдать их применение. См. особенно кн. IV, гл. VII, § 8; кн. V, гл. IV; кн. VI, гл. I, § 1; кн. VI, гл. VI, § 1.

Более широкие движущие силы, управляющие производством капитала и определяющие его вклад в создание национального дохода, рассмотрены в кн. IV, гл. VII и IX — XI; не полное соответствие денежного измерения доходов и издержек их реальному объему исследуется преимущественно в кн. III, гл. III — V; кн. IV, гл. VII и кн. VI, гл. III — VIII; распределение общего продукта между трудом и капиталом вместе с природными ресурсами, доля которых присовокупляется к капиталу, анализируется главным образом в кн. VI, гл. I, II, VI — VIII, XI, XII.

Некоторые важнейшие примеры из истории выработки дефиниций капитала приведены в *Приложении E*.

## О ПОТРЕБНОСТЯХ И ИХ УДОВЛЕТВОРЕНИИ

## ГЛАВА I

## ВВОДНАЯ

§ 1. Старые дефиниции экономической науки определяли ее как науку, исследующую производство, распределение, обмен и потребление богатства. Последующий опыт показал такую тесную взаимосвязь проблемы распределения и обмена, что сомнительно, принесет ли какую-либо пользу попытка рассматривать их раздельно. Существует, однако, весьма обширная область общих доказательств, касающихся отношений спроса и предложения, которая призвана служить базой для рассмотрения практических проблем стоимости и которая выступает в качестве стержня экономических исследований, придавая им единство и последовательность. Сама ее широта и всеобщность отделяет ее от более конкретных проблем распределения и обмена, изучению которых она способствует. Поэтому она сведена воедино в кн. V "Общие отношения спроса, предложения и стоимости", предвещающей рассмотрение темы "Распределение и обмен или стоимость".

Связь данной книги с остальной частью настоящего труда.

Но им предшествуют кн. III, в которой исследуются потребности и их удовлетворение, т.е. спрос и потребление, а затем кн. IV, где анализируются факторы производства, т.е. факторы, посредством которых потребности удовлетворяются, включая в их число самого человека, являющегося главным фактором и единственной целью производства. По своему общему характеру кн. IV остается в рамках того исследования производства, которому большое место отводилось почти во всех английских трудах по политической экономии на протяжении жизни последних двух поколений, хотя отношения между производством и проблемами спроса и предложения еще не получили достаточно ясного освещения.

§ 2. До недавних пор проблемой спроса или потребления несколько пренебрегали. Ибо сколь бы важно ни было исследование того, как лучше всего использовать имеющиеся ресурсы, оно отнюдь не отвечает методам экономической науки, когда дело касается расходов

Несколько причин обуславливают значение исследования

ния потребности.

частных лиц. Здравый смысл человека, обладающего большим жизненным опытом, окажет ему большую помощь при решении такого вопроса, чем самый хитроумный экономический анализ; до последнего времени экономисты мало высказывались на этот счет, так как, по существу, им нечего было сказать сверх того, что уже было известно всем здравомыслящим людям. Однако недавно по ряду взаимосвязанных причин эта проблема привлекла к себе большее внимание в экономических дискуссиях.

Первая причина.

Первая причина заключается в крепнувшем убеждении в том, что склонность Рикардо придавать чрезмерное значение роли издержек производства при анализе оснований, обуславливающих меновую стоимость, причинила собой вред делу. Хотя Рикардо и его главные последователи сознавали, что в определении стоимости факторы спроса играют такую же важную роль, как и факторы предложения, они, однако, не выразили свои взгляды достаточно четко, в результате чего все, за исключением самых внимательных читателей, неправильно их поняли.

Вторая причина.

Второй причиной является то, что возросшая точность аргументации в экономической науке заставляет людей яснее формулировать посылки, на которых они строят свои доказательства. Эта возросшая строгость частично обусловлена тем, что некоторые авторы стали пользоваться математическим языком и математической логикой. На деле весьма сомнительно, чтобы была сколь-нибудь значительная польза от применения сложных математических формул. Но обращение к математической логике сослужило большую службу, так как она побудила людей отказываться от рассмотрения какой-либо проблемы, пока они не уяснят себе, в чем именно состоит эта проблема, и не будут стремиться узнать, прежде чем продолжать исследование, что имеется и что не имеется в виду.

Это в свою очередь вынудило произвести более тщательный анализ всех основных концепций экономической науки, особенно представлений о спросе, поскольку уже сама попытка определить, как следует измерять спрос на вещь, открывает новые аспекты главных проблем экономической науки. И хотя теория спроса все еще пребывает в младенческом возрасте, мы уже в состоянии представить себе возможность сбора и систематизации такой статистики потребления, которая прольет свет на трудные проблемы, имеющие большое значение для общественного благосостояния.

Наконец, дух нашей эпохи порождает усиливающееся внимание к вопросу о том, нельзя ли наше возрастающее богатство в большей мере, чем сейчас, употребить для целей повышения общего благосостояния, а это также заставляет нас выяснять, насколько точно меновая стоимость всякого элемента богатства, будь то в коллективном или индивидуальном пользовании, отражает вклад, который он вносит в создание счастья и благосостояния.

Мы начнем эту книгу с краткого исследования множества человеческих потребностей, рассматривая их в отношении к человеческим усилиям и деятельности. Ибо совершенствующаяся природа человеческая представляет собой единое целое. Лишь на некоторое время и весьма условно можно с пользой для дела изолировать экономическую сторону жизни человека в целях ее исследования, причем очень важно охватить эту сторону всю целиком. Нужда в этом особенно остро ощущается теперь, поскольку реакция на относительное невнимание Рикардо и его последователей к изучению потребностей обнаруживает признаки устремления в другую крайность. Отнюдь не ослабела необходимость утверждать великую истину, на которую они делали слишком большой упор, а именно, что, в то время как потребности правят жизнью низших животных, нам в поисках ключевых мотивов развития истории человечества надлежит обратиться к изучению изменений форм трудовых усилий и деятельности человека.

Третья  
причина.

Мы начнем  
с выясне-  
ния связи  
между пот-  
ребностями  
и уси-  
лиями.

## СВЯЗЬ МЕЖДУ ПОТРЕБНОСТЯМИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Потребности дикаря примитивны,

а цивилизация несет с собой стремление к разнообразию как таковому.

Способность человека поглощать пищу ограничена,

§ 1. Потребностям и желаниям человека несть числа, виды их очень разнообразны, но возможности их удовлетворения обычно ограничены. У первобытного человека фактически было не намного больше потребностей, чем у животного, но каждая последующая ступень в его развитии расширяла круг его потребностей и одновременно увеличивала разнообразие способов их удовлетворения. Он желает получить не только большее количество вещей, которые он привык потреблять, но и те же вещи лучшего качества; он хочет иметь больший выбор вещей, вещей, которые станут удовлетворять возникающие у него новые потребности.

Так, хотя и животное, и дикарь обнаруживают свои предпочтения в выборе лакомств, никто из них особенно не заботится о разнообразии как-о таковом. Однако по мере того как человек поднимается все выше по ступеням цивилизации, по мере того как развивается его ум и даже его животные страсти начинают соединяться с умственной деятельностью, его потребности быстро становятся все более утонченными и многообразными, а в мелочах повседневной жизни он начинает желать перемены во имя самой перемены задолго до того, как он сознательно освобождается от ига обычая. Первым крупным шагом в этом направлении явилось овладение искусством добывать огонь: постепенно человек привыкает к употреблению многих различных видов пищи и питья, приготовленных разнообразными способами, а вскоре однообразие начинает его раздражать, и он считает для себя тяжелым испытанием, когда случай вынуждает его в течение долгого времени питаться исключительно одним или двумя видами пищи.

С увеличением богатства человека его пища и питье становятся все более разнообразными и дорогостоящими, но аппетит его ограничен природой, вот почему, когда он пускается в чрезмерные расходы на пищу, это чаще всего объясняется стремлением продемонстрировать гостеприимство и потешить свое тщеславие, неже-

ли желанием ублажить собственную утробу.

Здесь мы присоединяемся к замечанию Сениора о том, что, "сколько бы ни было велико стремление человека к разнообразию, оно не выдерживает сравнения с его жаждой привлечь к себе внимание, с чувством, которое — если учесть, что оно носит всеобщий и вечный характер, что оно обурекает всех людей во все времена, что оно приходит к нам уже в колыбели и не покидает нас до могилы, — можно объявить самой могущественной из человеческих страстей". Эту великую полуправду можно прекрасно проиллюстрировать, сравнивая страсть к отборной и разнообразной пище со страстью к изысканной и разнообразной одежде.

но не тако-  
ва его  
жажда  
привлечь  
к себе вни-  
мание,

§ 2. Та потребность в одежде, которая порождается естественными причинами, различается в разных климатических условиях, в разные времена года, а в небольшой мере и у людей разных профессий. Но в одежде обусловленные обычаем потребности затмевают собой потребности естественного происхождения. Так, на многих ранних стадиях цивилизации специальные законоположения и сложившиеся обычаи строго предписывали членам каждой касты или профессиональной группы особый покрой одежды и размер расходов на нее, который нельзя было превышать; сама суть такого рода предписаний сохраняется до сих пор, хотя она претерпевает быстрые изменения. В Шотландии, например, во времена Адама Смита обычай позволял многим отправляться за пределы страны без обуви и чулок, хотя теперь они уже не придерживаются этого обычая, однако в самой Шотландии многие могут и теперь ходить босиком, тогда как в Англии этого себе не позволяют. В нынешней Англии принято, чтобы хорошо оплачиваемый рабочий в воскресенье появлялся на людях в черном пальто, а в некоторых районах и в цилиндре, хотя еще недавно это сделало бы его предметом насмешек. Наблюдается постоянное увеличение как разнообразия, так и роста расходов на то, что обычай требует в качестве минимума, а также на то, что обычай допускает в качестве максимума; стремление выделиться посредством одежды все шире распространяется в низших слоях английского общества.

служащая  
главной  
причиной  
стремле-  
ния носить  
дорого-  
стоящую  
одежду.

Между тем в высших его слоях, хотя одежда женщин все еще отличается разнообразием и дороговизной, одежда мужчин теперь простая и недорогая по сравнению с тем, какой она была в Европе еще совсем недавно и какой она является на Востоке и сегодня. Ибо те муж-

чины, которые поистине выделяются среди других своими собственными достоинствами, испытывают естественное нежелание создавать впечатление, будто они привлекают к себе внимание своей одеждой, и именно они продиктовали моду<sup>1</sup>.

Жилье.

§ 3. Жилище удовлетворяет насущную потребность в укрытии от непогоды, но эта потребность играет совсем незначительную роль в эффективном спросе на жилье. Хотя небольшая, но хорошо построенная хижина обеспечивает великолепное укрытие, ее духота, неизбежная грязь, отсутствие в ней элементарных условий для соблюдения приличий и спокойной жизни представляют собой великое зло. И дело не столько в том, что она создает физические неудобства, сколько в том, что она препятствует развитию способностей человека, ограничивает высшие формы деятельности людей. По мере расширения такого рода деятельности потребность в большей жилой площади становится все более настоятельной<sup>2</sup>.

Поэтому относительно большое и хорошо оборудованное жилище представляет собой даже для низших социальных слоев то, что сразу же "требуется для обеспечения производительности"<sup>3</sup>, а также то, что составляет самый удобный и наглядный способ выдвижения материальной претензии на престижное место на со-

<sup>1</sup> Женщина может одеждой продемонстрировать свое богатство, однако она не может таким образом демонстрировать одно лишь богатство, в противном случае она не достигает своей цели. Ей следует, кроме богатства, показать также какие-либо собственные достоинства, ибо, несмотря на то что красотой своей одежды она может быть обязана не столько себе, сколько портному, существует все же традиционное мнение, что женщина, будучи менее занятой делами вне дома, в состоянии уделять больше времени обдумыванию своей одежды. Даже в условиях громадной власти современной моды быть "хорошо одетым" (не "шикарно одетым") является лишь второстепенной целью для тех, кто хочет выделяться своими талантами и способностями, причем такой подход получит еще большее распространение, когда рассеется зловерная власть экстравагантной моды. Создание действительно красивой, разнообразной и отвечающей своему назначению одежды — это дело, которому стоит посвящать большие усилия; оно относится к тому же роду занятий, хотя и не занимает такое же место, как и создание живописцем хорошей картины.

<sup>2</sup> Правда, многие целеустремленные рабочие предпочитают тесное жилье в городе просторному коттеджу в деревне, но объясняется это тем, что они испытывают большое влечение к таким видам деятельности, для которых деревенская жизнь не дает достаточных возможностей.

<sup>3</sup> См. кн. II, гл. III, § 3.

циальной лестнице. Даже в тех слоях общества, где каждый располагает жилищем, вполне достаточным для осуществления высших форм деятельности, его хотят еще больше увеличить, почти до неограниченных размеров, в качестве условия для осуществления многих высших форм общественной деятельности.

§ 4. Сюда относится также распространяющееся среди всех слоев общества желание осуществлять и совершенствовать деятельность, которая охватывает не только занятия наукой, литературой и искусством ради них самих, но и обуславливает быстрый рост спроса на труд тех, кто занимается ими профессионально. Свободное время используется все менее и менее как возможность для бездеятельности; наблюдается возрастающее стремление к таким развлечениям, как атлетические состязания и путешествия, которые стимулируют не столько чувственные порывы, сколько энергичную деятельность<sup>1</sup>.

В самом деле, круг интересов, диктуемых жадой превосходства, как такового, почти столь же широк, как и сфера примитивных стремлений к внешним отличиям. Точно так же, как жажда признания простирается от амбиций тех, кто надеется, что их имена будут на устах у всех в дальних странах и в далекие времена, до расчета деревенской девчонки на то, что новая лента, которой она украсит свое платье на Пасху, не останется незамеченной соседями, так и стремление к совершенству ради него самого тянется от Ньютона или Страдивари до рыбака, который, даже когда никто на него не смотрит и когда он никуда не торопится, получает удовольствие от того, что он хорошо справляется со своим суденышком, что оно хорошо построено и хорошо повинуется его управлению. Такого рода стремления оказывают огромное влияние на появление высших способностей и рождение величайших изобретений; немалое значение имеют такие стремления для возникновения спроса на таланты и изобретения. Дело в том, что спрос на услуги представителей самых высококвалифицированных профессий и на лучшие изделия мастерового в большой

Потребности, проистекающие из деятельности.

Различные степени жажды превосходства.

<sup>1</sup> В качестве второстепенного явления можно отметить то обстоятельство, что напитки, стимулирующие умственную деятельность, широко заменяют теперь напитки, доставляющие лишь удовольствие. Потребление чая быстро возрастает, тогда как потребление алкоголя остается стабильным, причем во всех слоях общества сокращается спрос на более крепкие и быстро опьяняющие виды алкогольных напитков.



мере возникает из наслаждения, которое получают люди от развития своих собственных способностей и от применения их с помощью самых совершенных и легко управляемых инструментов.

В здоровом обществе новые виды деятельности прокладывают дорогу новым потребностям.

Поэтому, вообще говоря, хотя на ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности.

В этом легко можно убедиться, если отвлечься от здоровых условий жизни, при которых новые виды деятельности возникают постоянно, и понаблюдать за вестиндским негром, использующим свою обретенную свободу и богатство не для получения средств удовлетворения новых потребностей, а для праздного времяпрепровождения, отнюдь не являющегося отдыхом от труда; о том же свидетельствует быстрое сокращение той части английских трудящихся, которая не испытывает ни честолюбия, ни гордости или наслаждения в совершенствовании своих способностей и своего труда, а тратит на выпивку все, что остается от заработной платы после приобретения самого необходимого, чтобы владеть жалкую жизнь.

Теория потребностей не может претендовать на преобладание над

Неверно поэтому, что "теория потребления составляет научную основу экономической науки"<sup>1</sup>. В действительности многое наиболее интересное в науке о потребностях позаимствовано из науки об усилиях и о деятельности. Обе науки дополняют друг друга, одна без другой неполноценна. Но если уж одна из них вправе в большей мере, чем другая, претендовать на объяснение

<sup>1</sup> Эта концепция выдвинута Бенфилдом, а затем принята Джевансом в качестве ключевой для своей позиции. К сожалению, в данном случае, как и в других, страсть Джеванса к жестким формулировкам привела его к выводу, который не только неточен, но и вреден, так как подразумевает, что старые экономисты заблуждались глубже, чем это имело место в действительности. Как утверждает Бенфилд, "первое положение теории потребления гласит, что удовлетворение каждого низшего вида в шкале потребностей порождает желание удовлетворить более высокую потребность". Если бы это положение было верно, то названная концепция, которая на нем строится, тоже была бы правильной. Однако, отмечает Джеванс (Jevons. The Theory of Political Economy, 2nd ed., p. 59), это положение неверно, и поэтому он заменяет его утверждением о том, что удовлетворение низшего вида потребности позволяет проявить себя более высокому ее виду. Это верное и по существу тождественное положение, но оно не дает оснований признавать господствующие позиции теории потребления.

истории человека, будь то ее экономический аспект или какой-либо иной, то это наука о деятельности, а не наука о потребностях. На их правильное соотношение указал Маккуллох, когда, рассматривая "прогрессивную натуру человека"<sup>1</sup>, писал: "Удовлетворение потребности или желания — это лишь шаг на пути к какому-либо занятию. На каждой ступени своего развития человеку суждено придумывать и изобретать, браться за новые дела, а завершив их, со свежими силами приниматься за другие".

теорией  
усилий.

Отсюда следует, что возможное на данной стадии нашего исследования рассмотрение проблемы спроса необходимо ограничить элементарным ее анализом почти чисто формального порядка. Более глубокое изучение проблемы потребления должно быть осуществлено после, а не до основного этапа экономического анализа. Хотя начало ее исследованию может быть положено в области собственно экономической науки, но здесь она не в состоянии получить свое завершение, она должна выйти далеко за пределы экономической науки<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> McCulloch. Principles of Political Economy, ch. II.

<sup>2</sup> Надлежащая классификация потребностей представляет собою не лишенную интереса задачу, но для целей настоящего исследования она не нужна. Основные положения большинства новейших работ в этой области можно найти у Германна (Hermann) в его Staatswirtschaftliche Untersuchungen, гл. II, где потребности подразделяются на "абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, положительные и отрицательные, прямые и косвенные, общие и особенные, непрерывные и прерывистые, постоянные и временные, обычные и чрезвычайные, настоящие и будущие, индивидуальные и коллективные, частные и государственные".

Известный анализ потребностей и желаний содержится в огромном большинстве трудов даже последнего поколения французских и других экономистов континентальной Европы; однако строгие пределы, которыми ограничили свою науку английские авторы, исключили исследование этой проблемы. Весьма характерно, что нет никаких упоминаний о потребностях в работе Бентама "Руководство по политической экономии" ("Manual of Political Economy"), хотя их глубокий анализ в его же трудах "Принципы морали и законодательства" ("Principles of Morals and Legislation") и "Таблица мотивов человеческих поступков" ("Table of Springs of Human Action") оказал большое влияние на читателя. Германн изучал Бентама, а с другой стороны, Бенфилд, чьи лекции, быть может впервые в английском университете, во многом обязаны своим содержанием немецкой экономической мысли, признает свой особый долг перед Германном. В Англии путь к изучению великолепной работы Джевонса о теории потребности был проложен самим Бентамом, затем Сениором, чьи краткие замечания по этому предмету содержат далеко идущие намеки, а также

Бенфилдом и австралийцем Хирном. Работа Хирна "Plutology or Theory of the Efforts to satisfy Human Wants" отличается простотой и глубиной; она представляет собой замечательный пример того, как можно использовать тщательное исследование для обучения молодых людей на очень высоком уровне, для глубокого ознакомления их с экономическими условиями жизни, не навязывая им какого-либо конкретного решения тех наиболее трудных проблем, по которым они еще не в состоянии выносить собственные суждения. Примерно тогда же, когда появилась "Теория политической экономии" Джевонса, Карл Менгер дал большой импульс тонким и интересным исследованиям австрийской школы экономистов в области потребностей и полезностей; собственно они уже были начаты фон Тюне-ном, как отмечено в предисловии к настоящей работе.

# ГРАДАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

§ 1. Когда торговец или промышленник покупает что-либо для использования в производстве или для перепродажи, его спрос основывается на ожидании прибылей, которые он отсюда может извлечь. Эти прибыли всегда зависят от спекулятивного риска и других причин, которые нам предстоит рассмотреть позже. Однако в конечном счете цена, которую торговец или промышленник может позволить себе уплатить за вещь, зависит от цен, которые потребители заплатят за эту вещь или произведенные посредством нее другие вещи. Конечным регулятором всего спроса является поэтому потребительский спрос. И именно последнему мы посвятим почти все внимание в данной книге.

Мы принимаем, что полезность соотносительна "желанию" или "потребности". Выше уже отмечалось, что желания можно измерять не непосредственно, а лишь косвенно, через посредство внешних проявлений, которые они порождают, и что в тех случаях, коими главным образом и занимается экономическая наука, меру составляет цена, которую человек готов уплатить за исполнение или удовлетворение своего желания. У него могут возникать и такие желания и стремления, удовлетворения которых человек осознанно не требует, но здесь мы пока что рассматриваем преимущественно те, которые человек ставит своей целью удовлетворить. Мы принимаем также положение, согласно которому получаемое в результате удовлетворение, в общем, вполне отвечает тому, что человек и ожидал, когда производил покупку<sup>1</sup>.

Потребительский спрос управляет спросом торговцев.

"Полезность" и "потребность" применяются здесь как взаимосвязанные термины, не подразумевающие никаких этических или рационалистических оттенков.

<sup>1</sup> Следует настоятельно подчеркнуть, что измерить непосредственно сами по себе желания или удовлетворение, получаемое от их исполнения, невозможно или даже вообще невысказуемо. Если бы мы могли это делать, нам пришлось бы производить два расчета — один для желаний, а другой для удовлетворения от их исполнения. При этом оба расчета должны были бы резко расходиться друг с другом. Дело в том, что, не говоря уж о высших стремлениях, некоторые из тех желаний, которые главным образом рассматривает экономическая наука, и особенно те,

**Закон насыщаемых потребностей, или убывающей полезности.**

**Совокупная полезность.**

**Предельная покупка.**

**Предельная полезность.**

Существует бесконечное множество потребностей, но каждая в отдельности потребность имеет свой предел. Это привычное, коренное свойство человеческой природы можно сформулировать в виде закона насыщаемых потребностей, или закона убывающей полезности, следующим образом: *общая полезность* вещи для человека (т.е. совокупность приносимого удовольствия или иной выгоды) возрастает вместе с каждым приращением у него запаса этой вещи, но не с той скоростью, с какой увеличивается этот запас. Если запас увеличивается равномерно, то извлекаемая из него выгода возрастает убывающим темпом. Иными словами, дополнительная польза, которую человек извлекает из данного прироста своего запаса какой-либо вещи, уменьшается с каждым новым приростом уже имеющегося запаса.

Ту часть количества вещи, которую его просто убедили купить, можно назвать его *предельной покупкой*, поскольку он уже был на грани сомнения, стоит ли производить расход, требующийся для ее приобретения. А полезность его предельной покупки можно назвать *предельной полезностью* этой вещи для него. Если же человек, вместо того чтобы купить вещь, изготавливает ее сам, предельную полезность составляет полезность того ее количества, которое он сочтет целесообразным изготовить. Таким образом, приведенный здесь закон может быть выражен в следующих словах: предельная полезность какой-либо вещи для всякого человека убывает с каждым приростом того ее количества, которым он уже располагает<sup>1</sup>.

которые связаны с соперничеством, импульсивны; многие продиктованы силой привычки; некоторые ужасны и лишь ведут к пагубным последствиям; а многие имеют своей основой невыполнимые ожидания (см. ранее, кн. I, гл. II, § 3, 4). Разумеется, многие виды удовлетворения желаний представляют собою не грубые наслаждения, а относятся к развитию высших свойств природы человека или, употребляя хорошее старое выражение, к его *вознесению к блаженству*; некоторые из них могут даже являться частично следствием самопожертвования (см. кн. I, гл. II, § I). Следовательно, два непосредственных измерения могут дать разные результаты. Но поскольку ни одно из них не возможно, нам остается вернуться к способу измерения, предлагаемому экономической наукой, а именно к измерению мотива или движущей силы действия. При всех его недостатках мы используем его для измерения как желаний, которые побуждают к действиям, так и их удовлетворения в результате этих действий (ср. статью проф. Пигу "Some remarks of Utility" в: *Economic Journal*, March, 1903).

<sup>1</sup> См. Замечание I в *Математическом приложении* в конце данного труда. Этот закон занимает преобладающее положение по отношению к закону убывающей отдачи земли, хотя послед-

В этом законе, однако, содержится скрытое условие, требующее выяснения. Оно заключается в том, что мы не учитываем, как же влияние оказывает время на какие-либо изменения в характере и вкусах самого человека. Поэтому закон не исключает того, что чем более человек слушает хорошую музыку, тем более должно возрасть у него желание ее слушать, или что жадность и честолюбие часто ненасытны, или что и добродетель чистоплотности, и порок пьянства произрастают в среде, которая их питает. В подобных случаях наши заключения распространяются на какой-то период времени, причем к концу его человек уже не тот, каким он был вначале. Если же мы берем человека таким, каков он есть в данный момент, без учета воздействия времени, изменяющего его характер, предельная полезность вещи для него неуклонно сокращается по мере увеличения ее количества в его распоряжении<sup>1</sup>.

Подразумевается неизменность характера и вкусов потребителя.

§ 2. Теперь переведем этот закон убывающей полезности на язык цен. Возьмем в качестве наглядного при-

Перевод закона на язык цен.

ний имеет приоритет во времени, поскольку он первым был подвергнут строгому анализу полуматематического характера. Если в предварительном порядке позаимствовать часть терминов данного закона, то можно сказать, что отдача в виде удовольствия, какое человек получает от каждой дополнительной порции товара, уменьшается до тех пор, пока наконец не будет достигнут предел, при котором окажется нецелесообразным производить новые его покупки.

Термин *предельная полезность* (*Grenz-nutz*) был впервые употреблен в данной связи австрийцем Визером. Затем он был принят проф. Уикстидом. Он соответствует термину "конечная", использованному Джевонсом, которому Визер выражает признательность в предисловии к своей книге (р. XXIII англ. издания)\*. Первым в приведенном им перечне предшественников его доктрины назван Госсен, 1854.

<sup>1</sup> Здесь можно отметить, хотя этот факт и не имеет большого практического значения, что малое количество товара может оказаться недостаточным для удовлетворения какой-то определенной потребности и что, следовательно, когда потребитель получает его в количестве, достаточном для достижения желаемой цели, его удовлетворение возрастает в большей пропорции, чем само количество данного товара. Например, любой человек получит меньше удовлетворения от 10 кусков обоев, чем от 12, в том случае, когда 12 кусков достаточно для покрытия стен его комнаты, а 10 кусков мало для этой цели. Еще пример: очень короткий концерт или праздник может не достигнуть своей цели доставить достаточное наслаждение или надлежащий отдых, а удвоение их продолжительности способно боль-

\* У Ф. Визера две книги: *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*. Wien. 1884, и *Der natürliche Wert*. Wien, 1889. — Прим. перев.

мера такой товар, как чай, на который существует постоянный спрос и который можно покупать в малых количествах. Допустим, что чай определенного качества можно приобрести по 2 шилл. за фунт. Некто готов согласиться скорее заплатить раз в году 10 шилл. за единственный фунт, чем вовсе обходиться без чая, но если бы он мог получить сколько угодно чая даром, он, возможно, едва ли употребил больше 30 ф. в течение года. В действительности, однако, он покупает, очевидно, 10 ф. в год, т.е. разница между удовлетворением от покупки 9 ф. и 10 ф. вполне достаточна, чтобы он захотел уплатить 2 шилл. за фунт. То обстоятельство, что он не покупает 11-й фунт, показывает, что последний не стоит для него дополнительного расхода в 2 шилл. Иными словами, 2 шилл. за фунт образуют для него меру полезности чая, меру, которая ставит предел, или границу, или конец его покупкам; этой мерой и определяется для него предельная полезность чая. Если цену, которую он готов уплатить за каждый фунт чая, назвать его *ценой спроса*, то 2 шилл. — это его *предельная цена спроса*.

*Предельная цена спроса.*

Наш закон, следовательно, можно изложить следующим образом: чем большим количеством какой-либо вещи человек обладает, тем меньше, при прочих равных условиях (т.е. при равенстве покупательной силы денег и при равном количестве денег в его распоряжении), будет цена, которую он готов уплатить за небольшое дополнительное ее количество, или, другими словами, его предельная цена спроса на нее снижается.

Его спрос становится *эффективным* лишь тогда, когда цена, которую он согласен заплатить, достигает уровня, при котором продавцы согласны продавать.

Последнее положение напоминает нам, что мы до сих пор еще не приняли в расчет изменения в предельной полезности денег, или общей покупательной способности. В один и тот же момент, при неизменном объеме

ше чем удвоить их общую полезность. Этот пример аналогичен тому факту, который нам придется исследовать в связи с тенденцией к сокращению отдачи, а именно что капитал и труд, уже вложенные в какой-либо участок земли, могут оказаться столь недостаточными для реализации всего ее потенциального плодородия, что некоторые дополнительные вложения в нее — даже при существующей агротехнике — в состоянии принести большую, чем пропорциональную этим затратам, отдачу. А в том факте, что совершенствование агротехники может противодействовать этой тенденции, мы обнаружим аналогию с только что упомянутым в тексте условием, подразумеваемым в законе убывающей полезности.

материальных ресурсов индивидуума, предельная полезность денег для него составляет фиксированную величину, вследствие чего цены, которые он готов заплатить за два товара, находятся между собой в таком же отношении, как и полезности этих двух товаров.

§ 3. Чтобы побудить его купить вещь, она должна обладать большей полезностью в том случае, если он не богат, а беден. Мы уже видели, что клерк с жалованьем в 100 ф.ст. в год будет ходить на службу пешком при более сильном дожде, чем клерк с жалованьем в 300 ф.ст. в год<sup>1</sup>. Однако хотя полезность или выгода, оцениваемая в уме более бедного человека суммой в 2 пенса, больше, чем та, которая оценивается в уме более богатого, все же, если последний совершит в год 100 поездок на службу, а бедный лишь 20 поездок, полезность сотой поездки, которую просто склонен предпринять более богатый, измеряется для него двумя пенсами, а полезность двадцатой поездки, которую согласится предпринять более бедный, измеряется для него также двумя пенсами. Для каждого из них предельная полезность оценивается в 2 пенса, но эта предельная полезность для бедного больше, чем для богатого.

Предельная полезность денег для бедных больше, чем для богатых.

Иными словами, чем богаче становится человек, тем меньше для него предельная полезность денег; каждый прирост его средств повышает цену, которую он готов уплатить за какое-нибудь определенное благо. Равным образом и каждое сокращение его ресурсов увеличивает предельную полезность денег для него и снижает цену, которую он согласен заплатить за какое-либо благо<sup>2</sup>.

§ 4. Чтобы получить полное представление о спросе на какой-либо товар, необходимо установить, какое количество этого товара человек готов купить по каждой из цен, по которым этот товар предлагается; параметры его спроса, скажем на чай, можно лучше всего выразить в виде перечня цен, которые он согласен платить, т.е. в виде ряда его цен спроса на различные количества чая (этот перечень можно назвать его шкалой спроса).

Более определенная характеристика спроса индивидуума.

Таким образом, можно, например, определить, что он купит:

6 фунтов	по 50 пенсов	за фунт
7	— " —	по 40 — " — — " —
8	— " —	по 33 — " — — " —

<sup>1</sup> См. кн. I, гл. II, § 2.

<sup>2</sup> См. Замечание II в Математическом приложении.



9	—	—	по 28	—	—	—
10	—	—	по 24	—	—	—
11	—	—	по 21	—	—	—
12	—	—	по 19	—	—	—
13	—	—	по 17	—	—	—

Значение термина увеличения спроса.

Если сюда включить соответствующие цены за все промежуточные количества, мы получим точное представление о его спросе<sup>1</sup>. Невозможно выразить спрос человека в виде "количества, которое он готов купить", или в виде "интенсивности его стремления купить определенное количество", не ссылаясь при этом на цены, по которым он купит это количество или другие количества. Мы можем выразить спрос точно лишь посредством перечней цен, по которым человек готов купить различные количества<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Такую шкалу спроса можно изобразить на входящем теперь в обычную практику графике в виде кривой, которую мы бы назвали *кривой спроса*. Пусть  $Ox$  и  $Oy$  образуют соответственно горизонталь и вертикаль. Пусть 1 дюйм по горизонтали представляет собой 10 фунтов чая, а 1 дюйм по вертикали — 40 пенсов.

10-е доли дюйма		40-е доли дюйма
$Om_1=6$	и проводим	$m_1p_1=50$
$Om_2=7$	"	$m_2p_2=40$
$Om_3=8$	"	$m_3p_3=33$
$Om_4=9$	"	$m_4p_4=28$
$Om_5=10$	"	$m_5p_5=24$
$Om_6=11$	"	$m_6p_6=21$
$Om_7=12$	"	$m_7p_7=19$
$Om_8=13$	"	$m_8p_8=17$

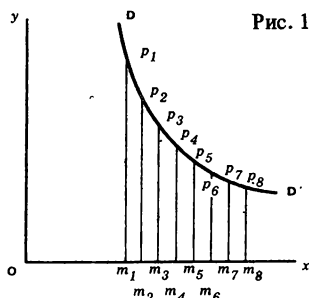


Рис. 1

Точка  $m_1$  помещается на горизонтали  $Ox$ , а  $m_1p_1$  проводит вертикально от  $m_1$  и т. д. В результате точки  $p_1p_2...p_8$  образуют его кривую спроса на чай или, как мы бы их назвали, *точки спроса*. Если бы мы могли выявить таким же образом точки спроса на каждое предполагаемое количество чая, мы должны были бы получить непрерывную кривую  $DD'$ , как показано на рис. 1. Приведенное здесь представление о шкале спроса и кривой спроса является лишь предварительным; связанные с ними некоторые трудности будут рассмотрены в гл. V.

<sup>2</sup> Так, Милль пишет, что под словом "спрос" следует понимать требуемое количество, причем помнить, что это не фиксированная величина, а величина, изменяющаяся в зависимости от стоимости ("Основы политической экономии", кн. III, гл. II, § 4). Это определение научно по своему содержанию, но выражено оно неясно, и его часто толковали неправильно. Кернс предпочитает обозначать "спрос как желание товаров и услуг, достигающее своей цели посредством предложения общей по-

Когда мы говорим, что спрос человека на какой-либо товар увеличивается, мы подразумеваем, что он купит большее его количество, чем за ту же цену он купил бы его прежде, и что он купит такое же его количество по более высокой цене. Общее возрастание его спроса представляет собою увеличение цен — по всей их амплитуде, — которые он готов платить за различные количества товара, а не тот лишь факт, что он согласен купить большее количество товара по существующим ценам<sup>1</sup>.

§ 5. До сих пор мы рассматривали спрос отдельного индивидуума. В таком конкретном случае, как пример с

Переход к рассмотрению

купательной способности, а предложение — как желание общей покупательной способности, добивающееся своей цели посредством предложения определенных товаров и услуг". Эта формулировка ему нужна, чтобы получить возможность говорить об отношении или равенстве спроса и предложения. Однако величины двух желаний двух различных людей нельзя сравнивать непосредственно, сравнивать можно лишь меры их измерения, но не сами величины. Фактически сам Кернс вынужден прийти к заключению, что предложение "ограничено количеством предназначенных к продаже определенных товаров, а спрос ограничен размером покупательной способности, предназначенной для их покупки". Но продавцы не обладают установленным количеством товаров для продажи независимо от уровня цены, которую они могут за них выручить; в свою очередь покупатели не располагают фиксированным объемом покупательной способности, которую они готовы израсходовать на приобретение определенных товаров независимо от того, сколько им придется за них заплатить. В обоих случаях необходимо учитывать отношение между количеством и ценой, чтобы завершить конструкцию Кернса, а когда такой учет сделан, все возвращается к подходу, принятому Миллем. Правда, Кернс признает, что "спрос в определении Милля следует понимать как измеряемый не объемом покупательной способности, предлагаемой для удовлетворения желания товаров, как этого требует мое определение, а количеством товаров, на приобретение которых предлагается указанная покупательная способность". Конечно, существует большая разница между утверждением "Я куплю дюжину яиц" и утверждением "Я куплю яйца на сумму в 1 шилл.". Но нет существенной разницы между заявлением "Я куплю 12 яиц стоимостью в 1 пенс каждое и лишь 6 яиц стоимостью в полтора пенса каждое" и заявлением "Я израсходую 1 шилл. на яйца по пенсу за каждое, но, если их продают по 1,5 пенса за штуку, я потрачу на их покупку лишь 9 пенсов". Хотя, будучи доведенной до логического завершения, формула Кернса становится, по существу, такой же, как и формула Милля, ее нынешнее изложение вводит даже в еще большее заблуждение (см. мою статью "О теории стоимости Милля" в *Forthnightly Review*, April, 1876).

<sup>1</sup> Иногда мы можем счесть целесообразным охарактеризовать это как *повышение его шкалы спроса*. Геометрически это выражается в повышение его кривой спроса и, что то же самое, в сдвиге ее вправо и, быть может, в некотором изменении ее кривизны.

нию спроса группы лиц, или рынка.

Спрос всякого индивидуума на некоторые вещи непостоянен.

чаем, спрос отдельного человека вполне отражает общий спрос на всем рынке, так как спрос на чай постоянен: поскольку же его можно покупать малыми количествами, всякое изменение его цены способно повлиять на количество, которое человек покупает. Но даже среди постоянно потребляемых вещей много таких, спрос на которые со стороны любого отдельного человека не может непрерывно изменяться при каждом незначительном изменении цены, а может лишь совершать большие скачки. Например, незначительное снижение цен на шляпы или на часы не повлияет на поведение всех и каждого, оно лишь побудит немногих, еще раздумывавших над тем, покупать ли новую шляпу или новые часы, решиться произвести такую покупку.

Существует много видов вещей, потребность в которых со стороны любого человека непостоянна, эпизодична, нерегулярна. Нельзя составить перечень индивидуальных цен спроса на свадебные пироги или на услуги высококвалифицированного хирурга. Но экономиста мало занимают частные случаи в жизни индивидуумов. Он исследует прежде всего "образ действий, которому при определенных условиях могут следовать члены той или иной производственной группы населения", причем постольку, поскольку мотивы указанных действий поддаются измерению денежной ценой; в таких широких обобщениях многообразие и изменчивость индивидуальных действий сливаются в совокупность сравнительно одинаковых действий многих.

Но совокупный спрос многих лиц обнаруживает сокращение, цены спроса по мере каждого увеличения предположения.

Следовательно, на крупных рынках — где сталкиваются богатые и бедные, старые и молодые, мужчины и женщины, люди всех вкусов, характеров и профессий — специфические особенности потребностей отдельных лиц уравнивают друг друга в сравнительно закономерной динамике общего спроса. Всякое, даже самое незначительное, снижение цены на товар широкого потребления приводит, при прочих равных условиях, к увеличению общего объема его продажи, точно так же, как гнилая осень увеличивает смертность в большом городе, хотя многим людям она и не причиняет вреда. Вот почему, когда мы располагаем необходимыми данными, мы в состоянии определить перечень цен, по которым любое количество этого товара может найти своего покупателя в данном месте в течение, скажем, года.

Общий спрос в этом месте, например на чай, представляет собой сумму спросов всех тамошних отдельных лиц. Некоторые из них могут оказаться богаче или беднее индивидуального потребителя, чей спрос мы

только что учли; одни из них могут любить чай больше его, а другие меньше. Допустим, что в данном месте имеется миллион покупателей чая и что их среднее потребление равно потреблению нашего индивидуально-го потребителя по каждой из приведенных в перечне цен. В этом случае спрос в указанном месте выражен тем же перечнем цен, какой приведен выше, если мы вместо 1 фунта чая возьмем 1 млн. фунтов<sup>1</sup>.

Отсюда, таким образом, следует один общий закон *спроса*: чем больше количество товара, которое имеется в виду продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена, чтобы он мог найти себе покупателей, или, другими словами, количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены. При этом нет строго одинакового соотношения между снижением цены и повышением спроса. Сокращение цены на  $1/10$  может увеличить продажу на  $1/20$ , или на  $1/4$ , или даже вдвое. Однако, если величины в левом столбце шкалы спроса возрастают, величины в ее правом столбце всегда сокращаются<sup>2</sup>.

*Закон  
спроса.*

<sup>1</sup> Спрос выражен той же кривой, что и прежде, только один дюйм по горизонтали теперь представляет 10 млн. фунтов вместо 10 фунтов. Правильное определение кривой спроса для данного рынка можно изложить следующим образом: кривую спроса на любой товар на рынке в течение любого данного отрезка времени образует траектория точек спроса. Иными словами, это такая кривая, на которой, если с любой точки  $P$  на ней провести прямую  $PM$  перпендикулярно горизонтали  $Ox$ ,  $PM$  будет представлять цену, по какой покупатели станут покупать количество товара, выраженное отрезком  $OM$ .

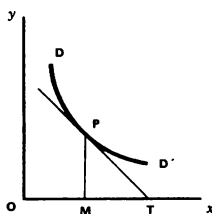


Рис. 2

<sup>2</sup> Таким образом, когда точка на кривой удаляется от вертикали  $Oy$ , она неизменно приближается к горизонтали  $Ox$ . Поэтому, если провести прямую  $PT$  от точки  $P$  на кривой до точки  $T$  на  $Ox$ , угол  $PTx$  будет тупым углом. Представляется целесообразным изложить это обстоятельство короче, а именно в виде выражения:  $PT$  имеет отрицательное отклонение. Таким образом, кривая спроса характеризуется одним всеобщим правилом, гласящим, что по всей своей протяженности она имеет отрицательное отклонение.

Разумеется, очевидно, что "закон спроса" не применим к спросу в ходе борьбы между группами спекулянтов. Группа, которая намерена выбросить на рынок большую партию какого-либо товара, часто начинает с того, что открыто скупает некоторое его количество. Когда она таким образом повышает цену на этот товар, она организует продажу большей его партии без огласки и по необычным каналам. См. статью проф. Тауссига в *Quarterly Journal of Economics*, May 1921, p. 402.

Цена будет измерять предельную полезность товара для каждого покупателя индивидуально; нельзя утверждать, что цена измеряет предельную полезность вообще, так как потребности и материальное положение различных людей различны.

Воздействие на спрос по явлению конкурирующего товара.

§ 6. Ценами спроса в нашем перечне являются те, по которым можно продавать различные количества товара на рынке *в течение данного периода и при данных условиях*. Если каким-то образом изменяются условия, вероятно, требуется также изменить и цены, а это приходится делать постоянно, когда желание приобрести какой-либо товар существенно меняется в силу смены привычек, в результате удешевления на рынке конкурирующего товара или вследствие изобретения нового. Например, перечень цен спроса на чай составлен исходя из допущения, что цена на кофе известна; однако неурожай кофе повысит цены на чай. Совершенствование системы электрического освещения должно привести к сокращению спроса на газ; равным образом снижение цены на какой-либо сорт чая может вызвать его замену худшим, но более дешевым сортом<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Можно даже представить себе, хотя это и неправдоподобно, что одновременное и пропорциональное снижение цен на все сорта чая способно сократить спрос на какой-нибудь один его сорт; такое может произойти тогда, когда число покупателей, которых общее подешевление чая побуждает перейти на потребление более высокого сорта, гораздо больше, чем число тех, кто покупает указанный сорт вместо низшего. Вопрос о том, как подразделять различные товары на самостоятельные виды, решается рассмотрением каждого конкретного случая на основе принципа целесообразности. Для некоторых целей может оказаться целесообразным считать китайский и индийский разновидности чая или даже сушонгский и пикуйский сорта китайского чая различными товарами и иметь для каждого из них отдельную шкалу спроса. Между тем для других целей может быть целесообразнее всего сводить в одну группу такие особые товары, как говядина и баранина или даже как чай и кофе, и составлять единый перечень цен для определения спроса на каждую такую группу; но в таком случае, разумеется, придется принять какой-то коэффициент, отражающий, например, сколько унций чая эквивалентно одному фунту кофе.

Далее, может одновременно существовать спрос на один и тот же товар для различных целей его применения (например, возможен "совокупный спрос" на кожу для изготовления обуви и чемоданов); спрос на какую-либо вещь может быть также обусловлен предложением какой-либо другой вещи, без которой первая оказывается практически бесполезной (так, возможен "сопряженный спрос" на хлопок-сырец и на рабочую силу хлопкопрядильщика). Кроме того, имеется обладающий своими специфическими чертами спрос на товар со стороны торговцев, которые приобретают его лишь с целью дальнейшей

Теперь мы перейдем к рассмотрению общего характера спроса на некоторые важные товары, предназначенные для немедленного потребления. Мы, таким образом, продолжим начатое в предыдущей главе изучение многообразия и насыщаемости потребностей, но рассматривать их мы будем здесь с совсем иной точки зрения, а именно с позиции статистики цен<sup>1</sup>.

Связь между следующей главой и предыдущей.

перепродажи, хотя этот спрос диктуется стоящим за ним спросом конечного потребителя. Но все эти вопросы предпочтительнее рассмотреть на более поздней стадии исследования.

На протяжении жизни нынешнего поколения большие изменения в экономический образ мыслей внесли широкое распространение полуматематического языка для выражения отношения между малыми приращениями количества какого-либо товара, с одной стороны, и малыми приростами совокупной цены, уплачиваемой за него, — с другой, а также формализованная характеристика этих малых приростов цены в качестве величин, измеряющих соответствующие малые приросты доставляемого этим товаром удовлетворения. Первый наиболее важный шаг здесь был предпринят Курно (*"Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses"*, 1838), второй был осуществлен Дюпюи (*"De la Mesure d'utilité des travaux publics"* в *"Annales des Ponts et Chaussées"*, 1844) и Госсеном (*"Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs"*, 1854). Но проделанный ими труд уже забыт, часть его осуществлена заново, продвинута вперед и опубликована почти одновременно Джевансом и Карлом Менгером в 1871 г., и несколько позднее Вальрасом. Джеванс практически сразу же привлек широкое внимание великолепной четкостью и интересным стилем изложения. Примененное им новое понятие "конечная полезность" оказалось столь ясным, что позволило людям, ничего не смыслящим в математической науке, получить четкое представление об общих отношениях между малыми приростами двух вещей, которые последовательно меняются друг с другом местами в своей взаимной причинной связи. Успеху Джеванса способствовали даже его ошибки. Своим твердым убеждением в том, что Рикардо и его последователи, недооценив значение закона насыщения потребностей, дали совершенно неправильную трактовку причин, лежащих в основе стоимости, Джеванс заставил многих людей полагать, что он исправляет грубые ошибки, тогда как в действительности он лишь дополнял конщацию Рикардо очень важными пояснениями. Он проделал блестящую работу, отстаивая тот факт, что сокращение размеров рыночного спроса на какой-либо товар указывает на сокращение интенсивности желания этой вещи со стороны индивидуальных потребителей, чьи потребности достигают насыщения; этот факт тем более важен, что предшественники Джеванса, даже Курно, считали его слишком очевидным, чтобы вообще его упоминать. Но Джеванс заставил многих читателей спутать сферы гедонизма и экономической науки чрезмерным употреблением своих излюбленных выражений и безоговорочной характеристикой цены товара (*"Theory of Political Economy"*, 2nd ed., p.105) в качестве меры его конечной полезности не только для индивидуума, каковой она может быть, но также и для "торгового общества", каковой она быть не может. Эти вопро-

сы рассмотрены более подробно в *Приложении I* — о теории стоимости Рикардо. Следует добавить, что, как показал проф. Селигмен (*Economic Journal*, 1903, p. 356—363), давно забытая лекция, прочитанная проф. У. Ф. Ллойдом в Оксфорде в 1833 г., предвосхитила многие центральные идеи нынешней теории полезности.

Великолепную библиографию по "математической экономике" составил проф. Фишер и опубликовал ее в виде приложения к сделанному Бэконом переводу труда Курно — "*Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*"; из этой библиографии читатель может получить более обстоятельное представление о ранних экономико-математических работах, так же как о трудах Эджуорта, Парето, Уикстиды, Ауспица, Либена и др. "Чистая экономическая наука" Панталеони, вообще содержащая великолепный материал, впервые делает широко доступным глубоко оригинальные и живые, хотя и несколько абстрактные, умозаключения Госсена.

# ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ

§ 1. Мы видели, что единственный всеобщий закон, определяющий желание индивидуумом какого-либо товара, заключается в том, что его желание, при прочих равных условиях, сокращается с каждым увеличением предложения такого товара. Но указанное сокращение может быть медленным или быстрым. Если оно происходит медленно, то цена, которую покупатель дает за товар, резко не снизится в результате значительного увеличения его предложения, а небольшое снижение цены повлечет за собой сравнительно большой рост его покупок. Однако при быстром уменьшении желания небольшое снижение цены вызовет лишь очень малое увеличение покупок. В первом случае готовность покупателя приобрести вещь существенно усиливается под воздействием маленького стимула: можно сказать, что при этом эластичность его потребностей велика. Во втором случае дополнительный стимул, порожденный снижением цены, почти не повлечет за собой усиления его желания покупать: эластичность его спроса при этом мала. Если сокращение цены на чай, скажем, с 16 до 15 пенсов намного увеличит его покупки, тогда повышение цены с 15 до 16 пенсов намного сократит их. Иначе говоря, когда спрос эластичен при снижении цены, он эластичен также и при ее повышении.

Определение эластичности спроса.

То, что происходит со спросом отдельного человека, происходит также и со спросом всего рынка. Можно вывести следующее обобщение: *степень эластичности (или быстрота реакции) спроса на рынке зависит от того, в какой мере его объем возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Можно сказать, что эластичность спроса равна единице, когда небольшое снижение цены повлечет за собой пропорционально равное увеличение спроса, или, проще говоря, когда сокращение цены на 1% увеличивает продажи на 1%; она равна 2,5 единицы, когда снижение цены на 1% вызывает увеличение продаж на 2,5% и т. д. (Это весьма грубое утверждение, так как отношение 98 к 100 не равно

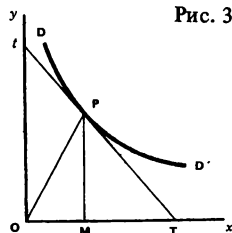


Рис. 3



Общий закон колебания эластичности спроса и ее реакции на изменение цен.

§ 2. Цену, которая для бедного человека относительно столь высока, что почти недоступна, богатый сочтет вовсе ничтожной; например, бедный никогда даже не отведаст вина, тогда как очень богатый может его пить, сколько ему хочется, вовсе не задумываясь о его цене. Поэтому мы получим наиболее четкое представление о законе эластичности спроса, рассматривая каждый класс общества отдельно. Разумеется, среди богатых существует много степеней богатства, так же как и степеней бедности среди бедных; но пока что можно игнорировать эти менее значительные подразделения.

Когда цена на какую-либо вещь относительно очень высока для любого класса, ее будут покупать лишь в небольшом количестве, а в некоторых случаях обычай и привычка могут воспрепятствовать ее широкому использованию даже при существенном сокращении цены на нее. Ее применение может быть сведено лишь к ограниченному числу экстренных случаев, при острых заболеваниях и т.д. Но такие случаи, хотя и не редки, не образуют общего правила; так или иначе, как только эта вещь становится предметом широкого потребления, всякое значительное снижение ее цены влечет за собой большое увеличение спроса на нее. Эластичность спроса велика при высоких ценах и велика или по крайней мере значительна при средних ценах; но по мере снижения цен сокращается и эластичность спроса, причем она постепенно вовсе исчезает, если падение цен столь сильно, что достигается уровень насыщенности спроса.

Это правило, очевидно, относится почти ко всем товарам и к спросу всех классов, за исключением тех случаев, когда уровень, на котором кончаются высокие цены и с которого начинаются низкие цены, а также когда уровень, на котором кончаются низкие цены и с которого начинаются очень низкие цены, различны для разных классов. По конкретным товарам существует, отношению 100 к 102.) Эластичность спроса лучше всего прослеживается на кривой спроса с помощью следующего правила. Если провести прямую от точки  $P$  на кривой, соединяющей точку  $T$  на горизонтали  $Ox$  и точку  $t$  на вертикали  $Oy$ , то мерой эластичности в точке  $P$  будет отношение  $PT$  к  $Pt$ .

Когда  $PT$  вдвое больше  $Pt$ , снижение цены на 1% вызовет увеличение объема спроса на 2%; эластичность спроса будет равна 2. Если  $PT$  составит  $1/3 Pt$ , снижение цены на 1% вызовет увеличение спроса на  $1/3$ ; эластичность спроса будет равна  $1/3$ , и т. д. Иной подход к характеристике того же результата таков: эластичность в точке  $P$  измеряется отношением  $PT$  к  $Pt$ , т.е.  $MT$  к  $MO$  ( $PM$  — прямая, перпендикулярная  $MO$ ); следовательно, эластичность равна 1, когда угол  $TRP$  равен углу  $ORM$ ; она всегда возрастает, когда угол  $TRP$  увеличивается относительно угла  $ORM$ , и наоборот. См. Замечание III в Математическом приложении.

однако, много различий, вытекающих главным образом из того факта, что спрос людей на некоторые товары быстро насыщается, а на другие — преимущественно предметы, употребляемые напоказ, — их желание почти безгранично. Для последней группы эластичность спроса остается значительной, как бы низко ни падала цена, тогда как для первой спрос теряет свою эластичность почти полностью, как только достигнута низкая цена<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Проиллюстрируем это на примере спроса, скажем, на зеленый горошек в городе, в котором овощи покупаются и продаются на одном рынке. В самом начале сезона на рынок будет поступать в день, быть может, 100 фунтов горошка и продаваться по цене 1 шилл. за фунт; несколько позже будет поступать 500 фунтов и продаваться по цене 6 пенсов, затем 1 тыс. фунтов по 4 пенса, далее 5 тыс. фунтов по 2 пенса, а еще позже 10 тыс. фунтов по 1,5 пенса. Так, в картине спроса на рис. 4 один дюйм на горизонтали  $Ox$  представляет

$Om_1=0\cdot02$ дюйма	$M_1p_1=1,2$ дюйма
$Om_2=0\cdot1$ «	$M_2p_2=0,6$ «
$Om_3=0\cdot2$ «	$M_3p_3=0,4$ «
$Om_4=1\cdot0$ «	$M_4p_4=0,2$ «
$Om_5=2\cdot0$ «	$M_5p_5=0,15$ «

5 тыс. фунтов, а один дюйм на вертикали  $Oy$  — 10 пенсов. Следовательно, кривая  $p_1, p_2, \dots p_5$  образует общую кривую спроса. Но этот спрос представляет совокупный спрос богатых, среднего класса и бедных. Их раздельный спрос может быть показан в следующих шкалах:

Цена в пенсах за фунт		Количество фунтов, покупаемое		
богатými	средним классом	бедными	всего	

12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1 000
2	800	2500	1700	5 000
1,5	1000	4000	5000	10 000

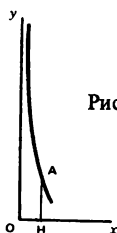


Рис. 5

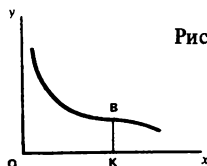


Рис. 6

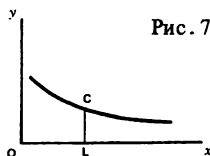


Рис. 7

Приведенные шкалы выражены в виде кривых на рис. 5, 6, 7, показывающих раздельно спрос богатых, среднего класса и бедных в том же масштабе, что и на рис. 4. Например, прямые  $AH$ ,

Иллюстрация спроса на отдельные товары.

§ 3. Существуют такие товары, текущие цены на которые в Англии относительно очень низки даже для беднейших классов; таковы, например, соль, многие виды приправ и специй, а также дешевые медикаменты. Сомнительно, чтобы какое-либо снижение цен вызвало значительное увеличение потребления этих товаров.

Между тем текущие цены на мясо, молоко и масло, шерсть, табак, импортируемые фрукты и на обычные медицинские услуги таковы, что любое их изменение влечет за собой большие сдвиги в потреблении этих товаров и услуг трудящимися классами и низшими слоями среднего класса, но личное потребление богатых не намного возрастает, как бы дешево эти товары ни обходились. Иными словами, прямой спрос на указанные товары очень эластичен со стороны рабочих и низшей части среднего класса, но не со стороны богатых слоев. Однако рабочий класс столь многочислен, что потребление им вполне доступных ему вещей намного больше, чем потребление таких вещей богатыми, а поэтому совокупный спрос на все подобные вещи очень эластичен. Некоторое время назад сахар принадлежал к этой группе товаров, но теперь цена на него в Англии настолько упала, что она даже для рабочих является сравнительно низкой, и поэтому спрос на сахар оказался неэластичным<sup>1</sup>.

Текущие цены на абрикосы и подобные им фрукты, на лучшие виды рыб и другие умеренно дорогие деликатесы таковы, что всякое их снижение резко увеличивает *BK* и *CL* длиной 0,2 дюйма каждая представляют цену 2 пенса; *OH* длиной 0,16 дюйма представляет 800 фунтов, *OK*=0,5 дюйма 2,5 тыс. фунтов и *OL*=0,34 дюйма и 1,7 тыс. фунтов, тогда как *OH*+*OK*+*OL*=1 дюйму, т. е. соответственно *Om*<sub>4</sub> на рис. 4. Здесь перед нами образец того, как можно несколько частных кривых спроса, вычерченных в одном и том же масштабе, наложить горизонтально одну на другую, чтобы получить общую кривую спроса, представляющую совокупность частных спросов.

<sup>1</sup> Следует, однако, иметь в виду, что свойства шкалы спроса на любой товар в большой мере зависят от того, принимаются ли цены на конкурирующие товары стабильными или колеблющимися вместе с ним. Если мы отделим спрос на говядину от спроса на баранину и допустим, что при повышении цены на говядину цена на баранину остается неизменной, то спрос на говядину станет чрезвычайно эластичным. Дело в том, что малейшее снижение цены на говядину приведет к значительному возрастанию ее покупок взамен баранины и таким образом к большому увеличению ее потребления; напротив, даже малейшее повышение цены на говядину заставит многих людей есть баранину и почти вовсе исключить из своего рациона говядину. Но шкала совокупного спроса на все виды свежего мяса при условии, что соотношение между ценами на них остается одинаковым и что они не очень отличаются от действующих ныне в Англии, обнаруживает лишь умеренную эластичность. Аналогичные соображения относятся к свекловичному сахару и тростниковому сахару. Ср. примечание к с. 164.

потребление этих продуктов средним классом; другими словами, спрос на них со стороны среднего класса очень эластичен, тогда как со стороны богатых и со стороны рабочих он намного менее эластичен — у первых потому, что спрос уже почти насыщен, а у вторых потому, что цены все еще слишком высоки.

Текущие цены на такие товары, как редкие вина, фрукты в несезонное время, стоимость высококвалифицированной медицинской помощи и юридических услуг столь высоки, что спрос на эти товары и услуги практически предъявляется только богатыми, но тот спрос, какой существует, часто отличается значительной эластичностью. Часть спроса на наиболее дорогие продовольственные товары — это фактически спрос на средства достижения общественного престижа, и он почти не поддается насыщению<sup>1</sup>.

§ 4. Исключение составляют предметы первой необходимости. Когда цена на пшеницу очень высока и когда она очень низка, спрос на нее весьма мало эластичен, во всяком случае, если учесть то обстоятельство, что пшеница, даже когда ее мало, является самой дешевой пищей для человека и что, даже когда она имеется в изобилии, ее не потребляют иначе как в виде пищи. Известно, что снижение цены буханки хлеба с 6 пенсов до 4 пенсов едва ли вызывает увеличение потребления хлеба. Относительно другого края шкалы гораздо труднее говорить столь определенно, так как со времени отмены хлебных законов в Англии не было сколько-нибудь ощутимого недостатка хлеба. Но если вспомнить опыт менее благополучных времен, можно предположить, что сокращение предложения на 1, 2, 3, 4 или 5 десятых вызовет повышение цен на 3, 8, 16, 28 или 45 десятых соответственно<sup>2</sup>. Истории известны гораздо большие

Спрос на  
насушенные  
жизненные  
средства.

<sup>1</sup> См. ранее кн. III, гл II, § 1. В апреле 1894 г., например, 6 яиц ржанки, первые в сезоне, были проданы в Лондоне по 10,5 шилл. за штуку. На следующий день их уже было больше на рынке, и цена упала до 5 шилл., еще днем позже — до 3 шилл., а неделю спустя — до 4 пенсов за штуку.

<sup>2</sup> Этот расчет обычно приписывают Грегори Кингу. Его воздействие на закон спроса блестяще описано лордом Лодердейлом ("An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and into the Means and Causes of its Increase". Edinburg and London, 1804, p. 51—53). Это воздействие пока-

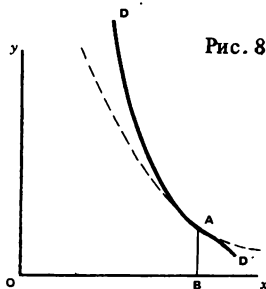


Рис. 8

колебания цен. Так, в 1335 г. в Лондоне пшеница продавалась по 10 шилл. за бушель, а в следующем году уже по 10 пенсов<sup>1</sup>.

Товары,  
потребле-  
ние какой-  
то части  
которых  
является  
необхо-  
димым.

Возможны даже еще более резкие колебания цен в тех случаях, когда товар не является первой необходимостью, когда он скоропортящийся и спрос на него неэластичен; например, в какой-то день рыба может стоить очень дорого, а два или три дня спустя ее станут продавать уже на удобрение.

Вода является одной из немногих вещей, потребление которых происходит при любых ценах — от самой высокой до нулевой. При умеренных ценах спрос на воду очень эластичен. Но возможности ее употребления могут быть исчерпаны целиком, а когда ее цена падает до нуля, спрос на нее теряет свою эластичность. Почти то же относится к соли. Ее цена в Англии столь низка, что спрос на нее как на пищевой продукт очень неэластичен; однако в Индии цена на соль сравнительно высока и спрос сравнительно эластичен.

Между тем цены на жилые помещения всегда держались на довольно высоком уровне, за исключением тех случаев, когда население покидало какую-либо местность. Там, где условия жизни общества здоровые и нет препятствий на пути общего процветания, всегда, очевидно, существует эластичный спрос на жилые помещения с учетом обеспечиваемых ими как реальных удобств, так и общественного престижа. Спрос на те виды одежды, которые предназначаются не для щегольства, удовлетворяется, причем при низких на них ценах такой спрос едва ли обладает какой-либо эластичностью.

Воздей-  
ствие  
склоннос-  
тей, приоб-  
ретенных  
вкусов и  
антипатий.

Спрос на вещи повышенного качества во многом зависит от склонностей: одних мало трогает сам вкус вина, была бы лишь возможность получить его побольше; других привлекает его высокое качество, но они довольствуются малым количеством. В обычных рабочих районах худшие и лучшие части туши продаются

зано на рис. 8 кривой  $DD'$ , на которой точка  $A$  соответствует обычной цене. Если принять во внимание тот факт, что там, где цена на пшеницу очень низка, ее могут употреблять, как это, например, имело место в 1834 г., на корм крупному рогатому скоту, овцам и свиньям, а также в пивоварении и винокурении, нижняя часть кривой примет форму, несколько сходную с такой же частью пунктирной линии на рис. 8. Если же мы предположим, что при очень высокой цене вместо пшеницы могут использовать более дешевые ее заменители, верхняя часть кривой примет форму, аналогичную верхней части пунктирной линии.

<sup>1</sup> "Chronicon Preciosum" (1745) утверждает, что цена на пшеницу в Лондоне в 1336 г. опускалась даже до 2 шилл. за четверть; в Лестере ее продавали в субботу по 40 шилл., а в следующую пятницу по 14 шилл.

почти по одинаковой цене, однако на Севере Англии некоторые высокооплачиваемые мастерские стали предпочитать лучшие части и готовы платить за них почти такие же высокие цены, какие существуют в лондонском Вест-Энде, где цены искусственно поддерживаются на высоком уровне вследствие необходимости отправлять худшие части на продажу в другие районы. Практический опыт людей также приводит к возникновению благоприобретенного вкуса, равно как и отвращения к чему-либо. К примеру, иллюстрации, делающие для многих читателей книгу привлекательной, отталкивают тех, кому знакомство с лучшими работами этого жанра привило разборчивость. Человек с тонким музыкальным вкусом, проживающий в большом городе, станет избегать плохих концертов, однако он с удовольствием будет их посещать, если живет в маленьком городе, где хороших концертов не бывает, так как там нет достаточного числа людей, готовых покупать дорогие билеты, которые окупили бы издержки. Эффективный спрос на первоклассную музыку эластичен лишь в больших городах, а на второсортную музыку он эластичен как в больших, так и в малых городах.

Вообще говоря, наиболее эластичен спрос на те вещи, которые могут иметь различное применение. Вода, например, необходима прежде всего в качестве питья, затем для приготовления пищи, далее для мытья и стирки и т.д. Когда нет сильной засухи, но вода все же продается ведрами, цена ее может быть достаточно низкой, чтобы позволить даже бедным классам пить ее сколько угодно, хотя для варки пищи они иногда употребляют ее повторно, а для мытья и стирки используют ее очень скупно. Представители средних классов едва ли станут дважды употреблять одну и ту же воду для приготовления пищи, но для мытья и стирки они будут расходовать ее гораздо экономнее, чем в том случае, если бы они имели ее в неограниченном количестве. Когда снабжение водой осуществляется по водопроводу при очень низких тарифах согласно показаниям водомера, многие употребляют ее даже для мытья и стирки, сколько им заблагорассудится; когда же плата за воду производится не по водомеру, а в форме установленного ежегодного платежа и когда при этом водопроводная сеть охватывает все районы, где есть потребность в воде, потребление последней на все цели достигает уровня полного насыщения спроса<sup>1</sup>.

Влияние  
многооб-  
разия ви-  
дов упо-  
требления.

<sup>1</sup> Таким образом, спрос какого-либо лица на такую вещь, как вода, представляет собой совокупность (или сложение,

Неэластичный спрос.

С другой стороны, спрос, вообще говоря, очень неэластичен, во-первых, для предметов абсолютной жизненной необходимости (в отличие от традиционных предметов потребления и предметов потребления, обеспечивающих производительность труда) и, во-вторых, для тех видов предметов роскоши богатых, которые не поглощают большой части дохода последних.

Трудности статистического анализа; фактор "времени".

§ 5. До сих пор мы не принимали во внимание трудности, связанные с составлением точных шкал цен спроса и с правильным их пониманием. Первая трудность, которую нам надлежит разрешить, порождается фактором *времени*, источником многих величайших трудностей в экономической науке.

Шкала цен спроса отражает изменение цены, по которой товар может быть продан в зависимости — *при прочих равных условиях* — от изменения его количества, предлагаемого на продажу. Однако в действительности эти прочие условия редко бывают равными на протяжении периодов времени, достаточно продолжительных, чтобы позволить собрать полные и надежные статистические данные. Всегда возникают нарушающие нормальное представление причины, последствия которых переплетаются с последствиями той конкретной причины, какую мы хотим установить, причем отделить указанные две группы последствий друг от друга нелегко. Эта трудность усугубляется тем обстоятельством, что в экономической науке все последствия какой-либо причины редко выявляются одновременно, они часто обнаруживаются и после того, как сама причина уже перестала существовать.

см. кн. V, гл. VI, § 3) спроса на эту вещь по каждому виду ее использования, так же как спрос группы людей с различной материальной обеспеченностью на товар однозначного применения представляет собой совокупность спроса всех в отдельности членов данной группы. Далее, равно как спрос богатых на зеленый горошек весьма значителен даже при очень высокой цене, но полностью теряет свою эластичность при цене, которая все еще высока, чтобы его могли потреблять бедные, так и спрос индивидуума на воду для питья значителен даже при очень высокой цене на нее, но полностью теряет свою эластичность при цене, которая все еще высока, чтобы он мог использовать ее для уборки жилого помещения. Так же как совокупность спроса различных классов населения на зеленый горошек сохраняет эластичность при большей амплитуде цен, чем спрос любого отдельного человека, так и спрос индивидуума на воду для многоцелевого употребления сохраняет эластичность при большей амплитуде цен, чем его спрос на воду только для одного вида ее применения. Ср. статью: J. B. Clark. A Universal Law of Economic Variation. — В: *Harvard Journal of Economics*, vol. VIII.

Начать с того, что покупательная сила денег постоянно изменяется, а это порождает необходимость внесения поправок в оценки, получаемые на основе принятого нами допущения, что деньги сохраняют одинаковую стоимость. Эту трудность можно, однако, довольно легко преодолеть, поскольку мы в состоянии с достаточной точностью выявить наиболее резкие изменения покупательной силы денег.

Далее следуют изменения в общем уровне процветания и покупательной способности, которой обладает население в целом. Влияние этих изменений существенно, но, быть может, не столь значительно, как принято считать. Дело в том, что, когда волна процветания спадает, цены снижаются, а это увеличивает состояние лиц с твердыми доходами за счет лиц, чьи доходы зависят от прибылей предприятий. Сдвиг уровня процветания вниз измеряется — в соответствии с широко распространенными представлениями — почти исключительно очевидными убытками класса предпринимателей. Между тем статистика общего потребления таких товаров, как чай, сахар, масло, шерсть и т.п., свидетельствует, что покупательная способность населения за тот же период не сокращается очень быстро. И все же она сокращается, причем степень такого сокращения следует устанавливать путем сопоставления цен и объема потребления возможно большего количества товаров.

Затем идут изменения, вызываемые постепенным ростом населения и богатства. Когда фактические данные известны, количественные поправки, обусловленные указанными изменениями, легко сделать<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Когда статистическая таблица показывает последовательный рост потребления какого-либо товара на протяжении целого ряда лет, может возникнуть желание сравнить процент его увеличения в различные годы. Это довольно легко достигается после небольшой практики. Когда же данные выражены в форме статистической диаграммы, этого сделать нельзя без перевода ее в числовую таблицу; здесь кроется причина неодолимого отношения многих статистиков к графическому методу. Но в данном случае овладение одним простым правилом может вернуть расположение к графическому методу. Это правило следующее. Пусть количество потребленного товара (или объем торговли, или сумма собранного налога и т. д.) измеряется по горизонтальным линиям, параллельным  $Ox$  на рис. 9, тогда как соответствующие годы отмечаются по нисходящей на равном расстоянии вдоль  $Oy$ . Чтобы измерить темп роста в любом пункте  $P$ , проведите линию, которая коснется кривой в пункте  $P$ . Пусть эта линия достигает  $Oy$  в  $t$ , а  $N$  — точка на  $Oy$  на той же высоте, что и  $P$ ; тогда число лет, отмеченных на  $Oy$  на отрезке  $Nt$ ,

Изменения покупательной силы денег,

будь то постоянные или временные.

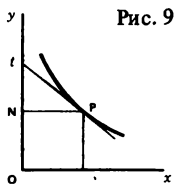


Рис. 9



Постепенные изменения в привычках, в освоении новых товаров и новых способов их использования.

§ 6. Далее, нужно принять в расчет изменения, влияемые модой, вкусами и обычаями<sup>1</sup>, а также обуславливающие открытие новых областей использования товара, изобретение, усовершенствование и удешевление других вещей, которые могут получить такое же применение, как и данный товар. Во всех этих случаях большую трудность составляет учет фактора времени, которое проходит между возникновением экономической причины и ее следствием. Дело в том, что требуется некоторое время, чтобы повышение цены товара оказало полное влияние на потребление. Время требуется и для того, чтобы потребители привыкли к заменителям, могущим быть использованными вместо данного товара, а быть может, и для того, чтобы производители привыкли производить такие заменители в достаточном количестве. Может также потребоваться время для выработки привычки к новым товарам и к открытию способов их экономного использования.

Примеры.

Например, когда дрова и древесный уголь стали стоить в Англии дорого, привычка к использованию в качестве топлива каменного угля прививалась медленно, медленно также приспособлялись печи для его применения, не была быстро создана и организованная доставка угля даже в места, куда его можно было легко перевозить по воде; еще медленнее разрабатывались методы его использования в качестве заменителя древесного угля в промышленном производстве, фактически этот процесс не завершен еще до сих пор. Другой пример: когда в недавние годы цена на каменный уголь также стала очень высокой, возник большой стимул к изобретению экономичных методов его использования, особенно в производстве железа и паровой энергии, однако лишь немногие изобретения такого рода принесли большую практическую пользу до того, как высокие цены ушли в прошлое. Еще пример: когда открывается новая трамвайная линия или пригородная линия железной дороги, даже люди, проживающие поблизости, не сразу приобретают привычку постоянно пользоваться этим видом транспорта; еще больше проходит времени, пока многие из тех, чье место работы расположено у

составляет знаменатель в дроби, показывающей размер ежегодного роста. Так, если  $Nt$  равно 20 годам, темп роста составит  $\frac{1}{20}$  или 5% в год; если  $Nt$  равно 25 годам, темп роста составит  $\frac{1}{25}$ , или 4% в год, и т. д. См. статью автора в юбилейном номере *Journal of the London Statistical Society*, June, 1885, а также замечание IV в *Математическом приложении*.

<sup>1</sup> Примеры влияния моды см. в статьях мисс Фолли в *Economic Journal*, vol. III, и мисс Бигт в *Nineteenth Century*, vol. XXIII.

одного конца линии, меняют свое местожительство на другое, в противоположном ее конце, и, таким образом, оказываются перед необходимостью пользоваться этим транспортом. И еще один пример: когда нефтепродукты впервые появились в изобилии, мало кто был склонен широко ими пользоваться, но постепенно нефтяное топливо и керосиновые лампы вошли в обиход у всех классов общества; поэтому мы бы придали слишком большое значение влиянию последовавшего с тех пор снижения цен, если бы только им одним объясняли весь рост потребления.

Другая трудность подобного рода проистекает из того факта, что существует много видов покупок, которые можно отложить на короткий срок, но нельзя отложить надолго. Часто так обстоит дело с одеждой и другими вещами, которые изнашиваются постепенно и которые можно под влиянием высоких цен употреблять несколько дольше, чем обычно. Когда случился неурожай хлопка, зарегистрированный уровень потребления хлопчатобумажных изделий в Англии поначалу был очень низким. Частично это объяснялось сокращением запасов у розничных торговцев, но главная причина заключалась в том, что широкие круги населения стали возможно дольше обходиться без покупки новых хлопчатобумажных изделий. Однако в 1864 г. многие уже оказались не в состоянии дольше выжидать, и тогда в страну было завезено для внутреннего потребления гораздо больше хлопка, хотя цена на него была намного выше, чем в любом из предыдущих лет. Следовательно, для товаров подобного рода внезапное сокращение их производства не приводит немедленно к повышению цен вплоть до уровня, полностью соответствующего сокращению предложения. Подобно этому, после глубокого торгового кризиса в США в 1873 г. отмечалось, что объем сбыта обуви восстановился раньше, чем объем сбыта одежды, так как верхняя одежда и головные уборы, которые во времена процветания отбрасываются как изношенные, обладают большим запасом носкости, чем обувь.

Одни виды спроса могут быть легче отложены, чем другие.

§ 7. Отмеченные выше трудности являются основными, но имеются и другие, источником которых служат лишь более или менее неизбежные недостатки наших статистических данных.

Изъяны статистики.

Мы хотим получить по возможности список цен, по которым различные количества некоего товара могут найти себе покупателей в течение определенного време-

ни на каком-либо рынке. Совершенным рынком является район, малый или большой, где имеется много покупателей и много продавцов, которые все настолько бдительны и настолько в курсе дел друг друга, что цена на какой-либо товар всегда практически одинакова на территории всего района. Но независимо от того факта, что те, кто покупает для собственного потребления, а не для торговли, отнюдь не следят постоянно за каждым изменением на рынке, нет никакой возможности точно выяснить, по каким именно ценам совершаются многие сделки. К тому же географические границы рынка редко проведены четко, кроме тех случаев, когда они обозначены морским побережьем или таможенными заставами. Более того, ни одна страна не располагает точной статистикой производства товаров для внутреннего потребления.

Рост запасов у торговцев ошибочно воспринимается как рост потребления.

Далее, повсюду существуют некоторые неясности даже в тех статистических данных, какие можно получить. Обычно они показывают товары в качестве поступивших в потребление сразу же, как только эти товары попадают в руки розничных торговцев; в результате увеличение запасов в розничной торговле нелегко отличить от увеличения потребления. Между тем рост запасов и рост потребления вызываются различными причинами. Повышение цен ведет к ограничению потребления, однако, когда ожидается, что их повышение будет продолжаться, оно, по всей вероятности, как уже отмечалось выше, побудит розничных торговцев увеличить свои запасы<sup>1</sup>.

Изменения качества.

Трудно также установить, что товары, о которых идет речь, всегда одинакового качества. После засушливого лета любая поступающая на рынок пшеница сходит за очень хорошую, а цены на пшеницу урожая следующего года кажутся более высокими, чем они есть в действи-

<sup>1</sup> При исследовании последствий налогообложения принято сравнивать количество товаров, поступивших в потребление непосредственно до и после введения налога. Но получаемые таким образом данные недостоверны. Дело в том, что торговцы, в предвидении введения налога накапливают большие запасы как раз перед тем, как он вводится, и в течение некоторого времени после этого должны закупать очень мало товаров. Противоположный процесс происходит при снижении или отмене налога. Кроме того, высокие налоги приводят к появлению неправильных данных. Например, номинальный объем импорта патоки в Бостон возрос в 50 раз в результате того, что правительство Рокингема в 1766 г. снизило ввозную пошлину на нее с 6 пенсов до 1 пенса за галлон. Но такой рост объяснялся главным образом тем обстоятельством, что при пошлине в 1 пенс было выгоднее ее платить, чем ввозить патоку контрабандой.

тельности. В этом случае данные можно корректировать, особенно теперь, когда пшеница засушливой Калифорнии принята в качестве стандартной. Но почти невозможно должным образом учитывать изменения в качестве многих видов изделий обрабатывающей промышленности. Эта трудность возникает даже в отношении такого товара, как чай: замена в последние годы более слабого китайского чая более крепким индийским привела к тому, что реальное увеличение потребления оказалось больше, чем показывает статистика.

## ЗАМЕЧАНИЕ О СТАТИСТИКЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

§ 8. Общая статистика потребления определенных групп товаров публикуется многими правительствами. Но частично по причинам, только что отмеченным, она мало способствует возможности выявить как причинные связи между изменениями цен и изменением объема совершаемых людьми покупок, так и распределение различных видов потребления между различными классами населения.

Что касается первой из этих задач, а именно выявления закономерностей, связывающих изменения в потреблении с соответствующим изменением цен, то может оказаться весьма плодотворной дальнейшая разработка замечания Джевонса<sup>1</sup> о книге записей лавочников. Владелец лавки или управляющий кооперативным магазином в рабочем районе промышленного города часто располагает возможностью с достаточной степенью точности установить финансовое положение большого контингента своих покупателей. Он может выяснить, сколько работает фабрик и сколько часов в неделю, он может узнать обо всех существенных изменениях в ставках заработной платы; и он в действительности считает себя обязанным узнавать все это. В свою очередь его покупатели, как правило, быстро обнаруживают изменения в ценах на товары, которые они обычно потребляют. Торговец поэтому часто сталкивается со случаями, когда увеличение потребления какого-либо товара вызвано снижением цены на него: причина здесь срабатывает быстро, причем срабатывает автоматически, без вмешательства противодействующих факторов. Даже тогда, когда такие противодействующие причины налицо, торговец часто оказывается в состоянии вно-

Индуктивный метод изучения законов спроса труден, но торговцы могут его намного облегчить анализом своих собственных книг учета.

<sup>1</sup> См.: J e v o n s . Theory of Political Economy, p. 11, 12.

силь поправки, учитывающие их влияние. Например, он знает, что с наступлением зимы цены на масло и овощи повышаются, но холодная погода заставляет людей предъявлять больший, чем прежде, спрос на масло и меньший на овощи; поэтому, когда цены и на овощи, и на масло к зиме повышаются, он ожидает большего сокращения потребления овощей, чем объяснялось бы одним только повышением цен на них, но меньшего сокращения объема потребления масла. Если же две зимы подряд сохраняется равная численность покупателей и примерно одинаковый уровень заработной платы и если при этом в течение одной зимы цена на масло оказывается значительно выше, чем в течение другой, сопоставление его книг записей за обе зимы дает весьма точное представление о воздействии изменения цены на объем потребления. В свою очередь и владельцы магазинов, продающих свои товары другим классам общества, в состоянии периодически представлять аналогичные данные, относящиеся к потреблению своей клиентуры.

Потребление бедными дешевых товаров способно дать представление об изменении структуры потребления богатых в случае сильного подорожания этих товаров.

Если бы можно было получать достаточное количество таблиц спроса различных слоев общества, они позволили бы дать косвенную оценку колебаний совокупного спроса, вызываемого крайними изменениями цены, и таким образом решить задачу, которую никаким иным путем решить нельзя. Дело в том, что, как правило, цена товара колеблется лишь в узких пределах, а поэтому статистические данные не дают нам возможности предвидеть, каков будет объем потребления, если его цена увеличится в пять раз или снизится в пять раз по сравнению с действующей сейчас. Но мы знаем, что при очень высокой цене его потребление ограничивается почти целиком рамками богатой части населения, а при очень низкой цене преобладающая часть его потребления в большинстве случаев придется на трудящиеся классы. Следовательно, когда цена на него очень высока для среднего слоя или рабочего класса, мы можем вывести из закономерностей спроса этих классов при нынешних ценах заключение о том, каков будет спрос со стороны богатых, если цена повысится настолько, что окажется относительно очень высокой даже для последних. С другой стороны, когда нынешняя цена относительно умеренна для богатых, мы в состоянии на основе их спроса вывести заключение о том, каков будет спрос со стороны трудящихся классов, если цена снизится до уровня, который является умеренным в пределах их покупательной способности. Лишь таким

соединением фрагментарных законов спроса можно рассчитывать найти подход к выявлению точного закона, отражающего резкое расхождение цен (иначе говоря, нельзя получить правильную кривую общего спроса на товар, сколько-нибудь сильно отклоняющуюся от действующей цены, пока мы не окажемся в состоянии соединить в ней отдельные кривые спроса различных классов общества. См. § 2 настоящей главы).

Лишь по достижении успеха в выявлении точного закона спроса на товары, предназначенные для непосредственного потребления, но никак не ранее, может оказаться полезной попытка решить аналогичную задачу по отношению к тем видам вторичного спроса, которые зависят от спроса на первые товары, а именно по отношению к спросу на труд мастеровых и других лиц, занятых в производстве вещей для продажи, а также к спросу на машины, фабрики, железнодорожное оборудование и другие средства производства. Спрос на труд медицинских работников, домашних слуг и всех тех, чьи услуги оказываются непосредственно потребителю, аналогичен по своей природе спросу на товары непосредственного потребления, и его законы надлежит изучать таким же путем.

Очень важной, но вместе с тем и трудной является задача установления пропорций, в каких различные классы общества распределяют свои расходы между предметами первой необходимости, предметами комфорта и роскоши, между вещами, доставляющими удовольствие лишь немедленно, и вещами, обеспечивающими накопление физических и нравственных сил, наконец, между теми вещами, которые удовлетворяют низшие потребности, и теми, которые порождают и развивают высшие потребности. За последние 50 лет в странах континентальной Европы было предпринято несколько попыток решить эту задачу, а недавно такого рода исследования стали все более энергично вестись не только там, но также в Америке и Англии<sup>1</sup>.

Другим методом служит ведение семейных бюджетов различных слоев населения.

<sup>1</sup> Здесь можно привести построенную великим статистиком Энгелем единую таблицу потребления низших слоев, средних классов и рабочего класса в Саксонии в 1857 г., поскольку эта таблица послужила руководством и образцом в появившихся затем исследованиях.

Статья расходов	Структура расходов семьи		
	рабочего с доходом 45—60 ф. ст. в год, %	рабочего с доходом 90—120 ф. ст. в год, %	представи- теля сред- них клас- сов с до- ходом 150—200 ф. ст. в год, %
1. Продукты питания	62,0	55,0	50,0
2. Одежда	16,0	18,0	18,0
3. Жилье	12,0	12,0	12,0
4. Освещение и отопление	5,0	5,0	5,0
5. Образование	2,0	3,5	5,5
6. Юридическая защита	1,0	2,0	3,0
7. Медицинские услуги	1,0	2,0	3,0
8. Отдых и развлечения	1,0	2,5	3,5

Бюджеты рабочих семей составлялись и сравнивались часто. Но, как и все данные подобного рода, они страдают недостатками, обусловленными, во-первых, тем, что люди, добровольно берущие на себя труд собирать такие данные, не являются средними людьми, а люди, ведущие строгий учет своим расходам, также не являются средними людьми; во-вторых, когда такие данные приходится восстанавливать по памяти, обнаруживается, что память склонна их исказить под влиянием представлений о том, как следовало бы производить расходы, особенно когда эти данные нужно представлять на суд другого человека. В этой сфере исследований, связывающей домашнее хозяйство с общественным, могут проделать великолепную работу многие ученые, которые не склонны к более общим и абстрактным умственным занятиям.

Данные, относящиеся к этой теме, уже давно собирались Гаррисоном, Петти, Кантильоном (потерянное Приложение к его работе "Essay on the Nature of Trade" очевидно содержало и статистику какого-то количества семейных бюджетов), Артуром Янгом, Мальтусом и др. Иден собирал данные бюджетов рабочих семей еще в конце прошлого столетия; много различной информации о расходах трудящихся классов содержат периодически публиковавшиеся доклады комиссий по пособиям для бедных, фабричных комиссий и т. п. Фактически почти каждый новый год мы получаем дополнительный материал по этим вопросам как из государственных, так и из частных источников.

Следует отметить, что метод, использованный Ле Плеем в его монументальном труде "Европейские рабочие" ("Le Peuple des Ouvriers Européens"), представляет собой *интенсивное* изучение всех деталей ведения домашнего хозяйства небольшим числом тщательно отобранных семей. Надлежащее его применение требует редкого сочетания здравого подхода к выбору объектов наблюдения с проникательностью и доброжелательностью при оценке получаемых данных. Когда им пользуются очень квалифицированно, этот метод является самым лучшим, но когда к нему обращаются дилетанты, он способен привести к получению гораздо менее достоверных общих выводов, нежели выводы, получаемые при помощи *экстенсивного* метода более быстрого сбора очень большого количества наблюдений, группировки их по возможности в статистические таблицы и выведения на их основе общих средних данных, в которых, как следует рассчитывать, неточности и противоречия могут до некоторой степени нейтрализовать друг друга.

**ВЫБОР МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ПОТРЕБЛЕНИЯ  
ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ ВЕЩИ.  
НЕМЕДЛЕННОЕ И ОТЛОЖЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ**

§ 1. Прimitивная домохозяйка, обнаружив, что она располагает ограниченным количеством мотков пряжи из настрига шерсти данного года, прикидывает все домашние потребности в одежде и старается распределить между ними пряжу таким образом, чтобы возможно лучше способствовать повышению благосостояния семьи. Если у нее появятся основания пожалеть, что она не выделила больше пряжи на изготовление, скажем, носков, чем на изготовление фуфаек, то она в этом случае сочтет, что не справилась со своей задачей. Это означало бы, что она неправильно определила доли пряжи, которые надлежало выделить соответственно на носки и фуфайки, что она зависила долю на фуфайки и занизила долю на носки и что, следовательно, при фактически сделанном распределении полезность пряжи, превращенной в носки, оказалась больше, нежели пряжи, превращенной в фуфайки. Но, с другой стороны, если ей удалось осуществить правильное распределение пряжи, то она изготовила столько носков и фуфаек, что достигла равного объема полезности от последнего мотка пряжи, использованного на носки, и от последнего мотка, использованного на фуфайки. Это служит иллюстрацией общего закона, который можно сформулировать следующим образом.

Когда человек располагает вещью, которую можно употребить для нескольких целей, он распределит ее между этими целями таким образом, чтобы она имела равную предельную полезность в каждом случае. Если бы вещь обладала при одном виде ее употребления большей предельной полезностью, чем при другом, ее владельцу было бы выгодно изъять какое-то количество из второго вида употребления и применить в первом<sup>1</sup>.

Распределение средств индивидуума между удовлетворением различных потребностей.

<sup>1</sup> Наш пример фактически относится к домашнему производству, а не к домашнему потреблению. Но это почти неизбежно, поскольку существует очень мало вещей, пригодных к немед-



Но человек может обладать слишком большим количеством какой-либо одной вещи, пригодной для многих видов употребления, и слишком малым количеством другой.

Частичный выход из положения представляет бартерный обмен.

Деньги могут быть распределены таким образом, чтобы обладать равной предельной полезностью во всех формах употребления.

Примеры.

Один крупный недостаток первобытной экономики, в которой почти отсутствует свободный обмен товарами, заключается в том, что у человека может оказаться одна вещь, скажем шерсть, в таком большом количестве, что, когда он употребляет ее для всех возможных целей, ее предельная полезность в каждом случае низка; в то же время он может обладать таким малым количеством другой вещи, скажем древесины, что ее предельная полезность для него очень высока. Между тем кто-либо из его соседей может испытывать большую нужду в шерсти и располагать большим количеством древесины, чем он способен употребить с пользой. Если каждый из них уступит то, что обладает для него меньшей предельной полезностью, и получит то, что обладает для него большей, оба получают выгоду от обмена. Но осуществлять такую операцию путем бартерной торговли хлопотно и трудно.

В действительности трудность бартерной торговли не столь уж велика, когда существует лишь небольшое количество простых товаров, каждый из которых может быть приспособлен домашним трудом для различных видов употребления; занимающиеся вязанием жена и незамужние дочери надлежащим образом определяют предельные полезности различных видов употребления шерсти, а муж и сыновья делают то же относительно употребления древесины.

§ 2. Однако, когда товаров становится очень много и они приобретают узко специализированный характер, возникает настоятельная потребность в повсеместном применении денег, или всеобщей покупательной силы, ибо только деньги можно удобно использовать в бесконечном множестве покупок. А в денежной экономике признаком хорошего ведения хозяйства служит такой расклад пределов выделения средств на каждый вид расхода, чтобы предельная полезность товаров стоимостью в 1 шилл. во всех случаях была одинаковой. Этого результата каждый может достигнуть, постоянно следя за тем, не окажется ли выгодным изъять толику из одного вида расходов и переключить ее на какой-либо другой их вид.

Так, например, клерк, размышляющий над тем, ленному употреблению, которые можно применять для многих различных целей. Поэтому доктрина распределения средств между различными видами употребления играет меньшую роль и находит меньше интересных форм приложения в теории спроса, чем в теории предложения. См., например, кн. V, гл. III, § 3.

воспользоваться ли транспортом для поездки в город или отправиться туда пешком и добавить себе что-либо вкусное к ленчу, сопоставляет одну с другой (предельные) полезности двух различных способов расходования своих денег. А когда многоопытная экономка внушает молодоженам необходимость вести строгий учет своих расходов, главный смысл этого совета заключается в том, что они могут избежать необдуманной затраты значительных денежных сумм на мебель и другие предметы, так как, хотя какое-то количество этих вещей действительно необходимо, при чрезмерных на них затратах они не обеспечивают высокой (предельной) полезности, которая бы соответствовала их стоимости. В свою очередь, когда сами молодожены в конце года подсчитывают свой бюджет и, быть может, обнаруживают, что необходимо в чем-то сократить расходы, они сопоставляют (предельные) полезности различных статей бюджета, взвешивают потерю полезности, которая явится результатом изъятия расхода в 1 ф.ст. из одного назначения, с потерей, которая возникает вследствие изъятия расхода такого же размера из другого назначения; они при этом стремятся свести свой баланс таким образом, чтобы совокупная потеря полезности оказалась минимальной, а остаток совокупной полезности оказался максимальным<sup>1</sup>.

Главное назначение учета семейных расходов.

§ 3. Не все различные виды употребления, на которые предназначается товар, обязательно подразумевают немедленное употребление; одни виды могут быть немедленными, другие — будущими. Мудрый человек постарается распределить свои средства между всеми их назначениями — непосредственными и будущими — та-

Уравновешивание будущих выгод с настоящими.

<sup>1</sup> Упомянутые в гл. IV, § 8, семейные бюджеты рабочих могут сослужить людям большую службу, способствуя такому разумному распределению средств между различными видами их использования, при котором предельная полезность каждого их вида окажется одинаковой. Однако жизненно важные проблемы домашнего хозяйства состоят не только в разумном расходовании средств, но и в умении использовать купленные товары. Английские и американские домохозяйки менее эффективно используют ограниченные средства для удовлетворения потребностей семьи, нежели французская домохозяйка, не потому, что первые не столь искусны в покупке товаров, а потому что они не умеют так хорошо, как французская, готовить различные блюда из дешевого мяса, дешевых овощей и т. д. Часто утверждают, что домашнее хозяйство относится к области науки о потреблении, но это верно лишь отчасти. Крупнейшие недостатки домашнего хозяйства, по крайней мере у ведущих трезвый образ жизни слоев англосаксонских трудящихся, кроются в производстве, а не в потреблении.

ким образом, чтобы они в каждом случае обладали одинаковой предельной полезностью. Но при оценке нынешней предельной полезности удаленного во времени источника удовольствия следует вносить двойную поправку: во-первых, на его неопределенность (это *объективное* свойство, которое все компетентные лица станут оценивать одинаково) и, во-вторых, на разницу в значении для людей удаленного во времени удовольствия по сравнению с непосредственным (это *субъективное* свойство, которое разные люди оценивают по-разному в соответствии с особенностями своего характера и своего материального положения в тот момент).

“Скидка”  
на будущие  
выгоды  
бывает  
разных  
размеров.

Если люди считают будущие выгоды в равной мере желательными, как и аналогичные выгоды в настоящее время, они, очевидно, постараются распределить свои удовольствия и другие виды удовлетворения равномерно на протяжении всей жизни. Они, как правило, сочтут возможным отказаться от какого-то удовольствия в настоящем ради получения его в будущем при условии, что оно им гарантировано. Однако в действительности человеческая натура так устроена, что при оценке “внешней стоимости” будущей выгоды большинство людей обычно делают второе вычитание из ее будущей стоимости — назовем это “скидкой”, которая возрастает с увеличением периода отсрочки выгоды. Одни считают отдаленную выгоду почти столь же ценной, как если бы они получили ее в настоящее время, тогда как другие, с меньшей способностью заглядывать в будущее, с меньшим терпением и самообладанием, придают сравнительно мало значения выгоде, которой нельзя было бы воспользоваться сразу же. Даже у одного и того же человека настроения меняются: то он испытывает нетерпение и жаждет получить удовольствие немедленно, а то его мысли сконцентрированы на будущем, и он готов на время отложить все удовольствия, которые с успехом могут подождать. Иногда он сосредоточивается на каком-либо одном желании: то он уподобляется тем детям, которые выковыривают из пудинга изюм, чтобы съесть его сначала, а то другим детям, которые откладывают изюм напоследок. Во всяком случае, определяя размер скидки на будущую выгоду, необходимо принять в расчет само удовольствие ожидания.

Желание  
обладать  
длитель-  
ными ис-  
точниками

Размер скидки, которую разные люди делают на будущую выгоду, сказывается не только на их склонности к сбережению, — в том значении, какое обычно придают этому термину, — но также на их склонности

покупать вещи, служащие долговременным источником удовольствия, а не такие, которые доставляют более сильное, но преходящее удовлетворение, например, затратить деньги не на попойку, а на покупку нового пальто, или приобрести простую мебель, которая будет долго служить, а не шикарную, которая вскоре развалится.

удовольствия и владеть собственностью.

Именно в отношении таких вещей дает себя знать удовольствие обладания. Многие люди получают гораздо большее удовлетворение от самого чувства собственности, чем от обычных удовольствий в узком смысле этого слова: например, наслаждение обладанием землей часто побуждает людей платить за нее столь высокую цену, что она приносит им очень малый доход на вложенные ими средства. Существует наслаждение собственностью ради нее как таковой, а существует и наслаждение собственностью из-за престижа, который она дает. Иногда последнее сильнее первого, а иногда слабее, но, вероятно, никто не знает самого себя или других настолько хорошо, чтобы суметь провести четко различие между ними.

§ 4. Как уже подчеркивалось, невозможно сравнить количества двух выгод, получаемых в разное время даже одним и тем же лицом. Когда человек откладывает на будущее доставляющее удовлетворение событие, он не откладывает само по себе удовольствие, а отказывается от данного удовольствия и получает взамен его другое или ожидание получить другое в какой-то момент в будущем; при этом мы не в состоянии установить, ожидает ли он, что будущее удовольствие окажется больше того, от которого он отказался, если нам не известны связанные с данным случаем обстоятельства. Вот почему, даже зная размер скидки, которую человек делает на доставляющие удовольствие будущие действия, вроде затраты 1 ф.ст. на получение немедленного удовлетворения, мы тем не менее не знаем меру, по которой он оценивает будущие удовольствия<sup>1</sup>.

Но практически невозможно выразить количество будущей выгоды.

Можно, однако, получить искусственный показатель оценки человеком скидки на будущие выгоды, приняв

Искусственный показатель

<sup>1</sup> Когда одни удовольствия выделяются как более *необходимые*, чем другие, часто забывают, что отсрочка доставляющего удовольствие действия может привести к изменению обстоятельств, при которых оно производится, а следовательно, вызвать изменение характера самого удовольствия. Например, можно утверждать, что молодой человек весьма низко оценивает удовольствие от восхождения на Альпы, которое, как он полагает, ему можно будет позволить себе, когда у него накопится

затель размера скидки на будущие годы.

два допущения. Эти допущения следующие: во-первых, он рассчитывает, что в намечаемый им момент в будущем он окажется примерно так же богат, как и в данный момент; во-вторых, его способность извлекать пользу из вещей, покупаемых за деньги, останется в целом без изменений, хотя в одних областях она может возрасти, а в других сократиться. Если при указанных допущениях человек проявляет готовность, но лишь только готовность, сократить свои расходы сегодня на 1 ф.ст. и сберечь его, будучи уверенным, что через год он будет располагать (в своем собственном распоряжении или в распоряжении своих наследников) гинеей, мы с полным основанием можем утверждать, что он исчисляет будущие доходы в качестве надежно обеспеченных (подверженных риску лишь в обстоятельствах, обусловленных смертностью человека) из 5% годовых. При этих допущениях исчисляемый им процент будущих (надежных) доходов окажется равным ставке, по которой он может дисконтировать деньги на денежном рынке<sup>1</sup>.

состояние. Он предпочел бы совершить его теперь, частично потому, что именно теперь оно доставило бы ему гораздо большее удовольствие.

Далее, может случиться, что отсрочка доставляющего удовольствие действия обуславливает неравномерное распределение во времени какого-либо блага и что по отношению к данному благу особенно энергично проявляется действие "закона убывания предельной полезности". Например, иногда утверждают, что особенно необходимы удовольствия, доставляемые приемом пищи, вместе с тем несомненно, что, если человек шесть дней в неделю не будет обедать, а на седьмой съест семь обедов, он потеряет очень много, ибо, откладывая шесть обедов, он отнюдь не откладывает получение шести удовольствий от шести отдельных обедов, а заменяет их удовольствием от одного чрезмерно обильного обеда. Другой пример: когда человек накапливает запас яиц на зиму, он вовсе не рассчитывает, что они зимой будут вкуснее, чем теперь, а ожидает, что предложение их сократится и, следовательно, их предельная полезность возрастает по сравнению с нынешней. Это показывает, как важно проводить четкое различие между оценкой будущего удовольствия и оценкой удовольствия, получаемого от будущего употребления известного количества какого-либо товара. Дело в том, что в последнем случае следует вносить специальную поправку на различия между предельными полезностями этого товара в два разные момента времени, тогда как в первом случае такая поправка была сделана сразу же при оценке размера удовольствия, и новую поправку здесь уже вносить не нужно.

<sup>1</sup> Важно помнить, что без учета указанных допущений не существует никакой прямой связи между процентом по денежным займам и размером скидки на будущие удовольствия. Человек способен проявлять такое нетерпение, что твердая га-

До сих пор мы рассматривали каждое удовольствие однократно, но огромное количество покупаемых людьми вещей относится к предметам длительного пользования, т.е. к предметам, потребляемым не за один раз; предмет длительного пользования, такой, как фортепьяно, служит, очевидно, источником большого количества удовольствий, более или менее отдаленных во времени, а его стоимость для покупателя равняется совокупности его употребления или всего количества получаемых от этого удовольствий со скидкой на их неопределенность и отдаленность во времени<sup>1</sup>.

Будущие удовольствия, ожидаемые от собственности на товары длительного пользования.

Гарантия получения какой-то выгоды через 10 лет не в состоянии заставить его отказаться от выгоды, доступной уже теперь, хотя он сам считает, что она вчетверо меньше. И все же, если у него возникнет опасение, что 10 лет спустя у него будет столь мало денег (и, следовательно, их предельная полезность будет столь велика), что тогда полкроны (2,5 шилл.) может обеспечить ему больше удовольствия или сберечь ему больше тягот, чем 1 ф.ст. теперь, он отложит кое-что на будущее даже при условии, что ему придется создавать запас таким же образом, как он накапливает запас яиц на зиму. Но мы уже сбиваемся на вопросы, которые больше связаны с предложением, чем со спросом. Нам придется снова их рассматривать с различных точек зрения в связи с накоплением богатства, а еще далее — в связи с причинами, определяющими процентную ставку.

Здесь, однако, можно рассмотреть вопрос о том, как количественно измерить нынешнюю стоимость будущего удовольствия при допущении, что нам известны: (i) количество этого удовольствия; (ii) время, когда оно будет получено, если это вообще будет возможно; (iii) шансы на его получение и (iv) размер скидки, которую данное лицо делает на будущие удовольствия.

Если вероятность получения удовольствия составляет отношение 3:1, т.е. три шанса из четырех в его пользу, стоимость ожидания образует  $\frac{3}{4}$  его стоимости при 100%-ной гарантии, если же вероятность получения удовольствия выражается лишь отношением 7:5, т.е. при семи шансах из двенадцати в его пользу, стоимость ожидания составляет лишь  $\frac{7}{12}$  его стоимости при 100%-ной гарантии и т.д. (Это его бухгалтерская стоимость, но понадобится еще сделать поправку на то обстоятельство, что подлинная стоимость негарантированной выгоды обычно ниже, чем ее бухгалтерская стоимость.) Когда ожидаемое удовольствие и не гарантировано, и отдаленно во времени, приходится из его полной стоимости делать двойной вычет. Допустим, например, что человек отдал бы 10 шилл. за какое-либо удовольствие при условии, что его получение гарантировано и наступает немедленно, но которое в действительности могло бы быть получено лишь через год, а вероятность его получения составляет 3:1. Допустим также, что он дисконтирует будущее из расчета 20% годовых. В таком случае стоимость ожидания этого удовольствия для данного лица составит  $\frac{3}{4} \times \frac{80}{100} \times 10$  шилл., или всего 6 шилл. См. вводную главу в работе Джевонса "Theory of Political Economy".

<sup>1</sup> Разумеется, эта оценка формируется на основе голого

инстинкта; при любой попытке дать ей точное количественное выражение (см. Замечание V в *Математическом приложении*) следует вспомнить все, что было сказано в данном и предыдущем параграфе относительно невозможности точного сравнения удовольствий или других видов удовлетворения, получаемых в разное время, а также относительно допущения о единообразии, обуславливающим предположение о том, что скидка на будущие удовольствия следует экспоненциальному закону.

## СТОИМОСТЬ И ПОЛЕЗНОСТЬ

§ 1. Теперь можно обратиться к исследованию вопроса о том, в какой мере цена, фактически уплачиваемая за вещь, отражает выгоду, проистекающую из обладания ею. Это обширная тема, по которой экономической науке мало что есть сказать, но и эта малость имеет некоторое значение.

Цена и полезность.

Мы уже видели, что цена, уплачиваемая человеком за какую-либо вещь, никогда не может превышать и редко достигает тот уровень, при котором он готов лучше ее уплатить, чем обойтись без нее; в результате удовлетворение, получаемое им от приобретения этой вещи, обычно превышает то, от которого он отказывается, уплатив ее цену; следовательно, он получает от покупки избыток удовлетворения. Разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит, представляет собою экономическое мерило его добавочного удовлетворения. Можно назвать это *потребительским избытком*.

Очевидно, что потребительские избытки, получаемые от одних товаров, намного больше, чем избытки, получаемые от других. Существует много видов удобств и предметов роскоши, цены на которые значительно ниже тех, какие многие люди были бы готовы платить, только бы вовсе не обходиться без них, и которые поэтому приносят очень большой потребительский избыток. Ярким примером тому служат спички, соль, газета стоимостью в 1 пенс или почтовая марка.

*Потребительский избыток —*

Эту выгоду, которую человек получает от приобретения по низкой цене вещей, за которые он заплатил бы дороже, лишь бы не обходиться без них, можно назвать выгодой, извлекаемой им из предоставляющихся ему *возможностей*, или из складывающейся *обстановки*, или, если обратиться к слову, которое широко употреблялось несколько поколений тому назад, из *конъюнктуры*. В данной главе мы ставим своей целью использовать понятие о потребительском избытке в качестве вспомо-

это часть выгоды, извлекаемой человеком из складывающейся обстановки, или конъюнктуры.



гательного средства для примерной оценки выгод, которые человек получает от складывающейся для него обстановки, или от конъюнктуры<sup>1</sup>.

Зависимость между потребителем и спросом индивидуума.

§ 2. Чтобы придать нашим понятиям большую определенность, рассмотрим пример с чаем, покупаемым для домашнего потребления. Возьмем пример с человеком, который при цене чая 20 шилл. за фунт будет склонен покупать ежегодно лишь 1 фунт, но уже 2 фунта в год при цене 14 шилл., 3 фунта при цене 10 шилл., 4 фунта при цене 6 шилл., 5 фунтов при цене 4 шилл., 6 фунтов при цене 3 шилл. и который при фактической цене 2 шилл. покупает 7 фунтов. Нам надлежит определить размер потребительского избытка, получаемого им от возможности покупать чай по 2 шилл. за фунт.

То обстоятельство, что покупатель будет склонен приобретать лишь 1 фунт чая, когда его цена составляет 20 шилл., показывает, что общее удовольствие или удовлетворение, которое он получает от этого фунта чая, равно тому, какое он получил бы, израсходовав 20 шилл. на другие вещи. Когда цена чая снижается до 14 шилл., наш покупатель может, если ему заблагорассудится, продолжать покупать лишь 1 фунт в год. Он таким образом приобретет за 14 шилл. то, что составляет для него ценность в 20 шилл., и получит добавочное удовлетворение стоимостью по крайней мере в 6 шилл., или, иными словами, потребительский избыток размером не меньше 6 шилл. Но в действительности он по собственной воле покупает еще один фунт, показывая таким образом, что он имеет для него ценность по крайней мере в 14 шилл. и что это составляет *добавочную* полезность второго фунта для него. Он приобретает за 28 шилл. то, что считает стоящим для него по край-

<sup>1</sup> Этот термин широко распространен в немецкой экономической науке и отвечает потребности, которая в английской весьма остро ощущается. Дело в том, что понятия "возможности" или "обстановка" — единственные доступные заменители немецкого термина — иногда вводят в заблуждение. Под термином "конъюнктура", пишет Вагнер ("Grundlegung", ed. III, p. 387), "мы понимаем совокупность технических, экономических, социальных и правовых условий, которые при определенном жизненном устройстве страны ("Volkswirtschaft"), базирующемся на разделении труда и частной собственности, особенно частной собственности на землю и другие материальные средства производства, определяют собой спрос на блага и их предложение, а следовательно, и их меновую стоимость; эту свою определяющую роль они, как правило, или по меньшей мере в основном, играют *независимо* от воли владельца, от его активности или пассивности".

ней мере 20 шилл. плюс 14 шилл., т.е. 34 шилл. Его избыточное удовлетворение от такой покупки при всех условиях не уменьшается и продолжает равняться по крайней мере 6 шилл. Общая полезность 2 фунтов составляет 34 шилл., а его потребительский избыток — по крайней мере 6 шилл.<sup>1</sup> Тот факт, что влияние каждой добавочной покупки на полезность покупок, которые он прежде решил совершить, уже учтено при по-

<sup>1</sup> К изложенному можно добавить еще некоторые объяснения, хотя они, по существу, окажутся лишь повторением другими словами того, что уже было сказано. Значение приведенного в тексте условия, согласно которому наш покупатель приобретает по собственной воле второй фунт, заключается в том, что цена 14 шилл. была бы предложена ему лишь в том случае, если он купит 2 фунта за 28 шилл., а также в том, что из покупки им 2 фунтов вовсе не следует, что он оценивает стоимость для себя второго фунта более чем в 8 шилл. Но в нашем случае он уплачивает за второй фунт 14 шилл. без всяких условий, а это означает, что он оценивает его стоимость для себя по крайней мере в 14 шилл. (Если он может купить булочки по 1 пенсу за штуку, а 7 булочек за 6 пенсов и если он предпочитает купить 7 штук, нам ясно, что он готов отдать свой шестой пенс за шестую и седьмую булочки, однако мы не можем установить, сколько бы он заплатил, отказавшись от одной лишь седьмой булочки.)

Иногда на это возражают, что, по мере того как покупатель увеличивает свои покупки, настоятельность потребности в его прежних покупках уменьшается, и их полезность снижается, а поэтому, мол, следует по мере перехода к более низким ценам постоянно корректировать вниз прежние строки в нашем перечне цен спроса (т. е. сводить нашу кривую спроса на более низкий уровень по мере продвижения по ней вправо). Но это искажает саму схему построения перечня цен. Указанное возражение было бы правильным, если бы группа цен спроса на каждое число фунтов чая отражала *среднюю* полезность данного числа. Действительно, если бы наш покупатель платил ровно 20 шилл. за 1 фунт и ровно 14 шилл. за второй фунт, то он бы уплатил ровно 34 шилл. за оба фунта, т. е. в среднем по 17 шилл. за каждый. И если бы наш перечень цен относился к *средним* ценам, какие он платит, и предусматривал цену в 17 шилл. за второй фунт, то нам бы, несомненно, пришлось скорректировать перечень по мере перехода к более низким ценам. Дело в том, что при покупке им третьего фунта средняя полезность для него каждого из трех фунтов оказалась бы меньше 17 шилл., она фактически составила бы 14 шилл. 8 пенсов при условии, что, как мы продолжаем допускать, он уплатил бы за третий фунт ровно 10 шилл. Но эта трудность полностью устраняется на принятой нами схеме построения перечня цен спроса, согласно которой цена за второй фунт установлена не в 17 шилл., представляющих среднюю стоимость каждого из двух фунтов, а в 14 шилл., представляющих *добавочную* полезность для него второго фунта. И этот принцип остается неизменным, когда он покупает третий фунт, добавочная полезность которого измеряется 10 шилл.

*строении шкалы цен и ее не следует учитывать повторно.*

При снижении цены до 10 шилл. покупатель мог бы при желании продолжать покупать лишь 2 фунта чая, приобретать таким образом за 20 шилл. то, что составляет для него ценность по меньшей мере в 34 шилл., и получать удовлетворение по крайней мере в 14 шилл. Но в действительности он предпочтет купить третий фунт, и, поскольку он это сделает по собственной воле, мы знаем, что, поступив так, он не сократит свое избыточное удовлетворение. Он теперь получит за 30 шилл. 3 фунта, из которых первый составляет для него ценность не меньше чем в 20 шилл.; второй — по меньшей мере в 14 шилл. и третий соответственно — в 10 шилл. Общая полезность трех фунтов образует не меньше 44 шилл., а потребительский избыток по крайней мере 14 шилл. и т.д.

Когда цена наконец достигает 2 шилл., он покупает 7 фунтов, каждый из которых соответственно составляет для него ценность не меньше 20, 14, 10, 6, 4, 3 и 2 шилл. или в совокупности 59 шилл. Данная сумма представляет собою мерило их общей полезности для него, а потребительский избыток образует разность между этой суммой и 14 шилл., которые он фактически уплачивает за них, т.е. 45 шилл. В этом находит выражение превышение ценности удовлетворения, получаемого им от покупки чая, над удовлетворением, какое он получил бы от затрат 14 шилл. на небольшое увеличение его покупок других товаров, которые он просто не считал целесообразным купить в большем количестве по дей-

Первый фунт, вероятно, имел для него ценность большую, чем 20 шилл. Нам известно только то, что он составляет для него не меньшую стоимость. Возможно даже, что и в этом случае он получал какой-то небольшой избыток. Второй фунт в свою очередь вероятно также имел для него большую ценность, а нам известно лишь то, что он имел для него ценность по крайней мере в 14 шилл., а не в 20 шилл. На этой стадии он поэтому получил бы избыточное удовлетворение по меньшей мере в 6 пенсов, а возможно, и несколько большее. Подобного рода порог неопределенности, как известно математикам, всегда существует, когда наблюдается влияние значительных количественных изменений, таких, как от 20 шилл. до 14 шилл. за фунт. Если бы мы начали с очень высокой цены и постепенно снижали бы ее практически мельчайшими величинами по одному фартингу за каждый фунт и стали бы прослеживать мельчайшие изменения в потреблении покупателя в виде ничтожной доли фунта каждый раз, этот порог неопределенности исчез бы.

ствующим ценам и любые дополнительные покупки которых по этим ценам не принесли бы ему никакого потребительского избытка. Иными словами, он извлекает это избыточное удовольствие стоимостью 45 шилл. из складывающейся вокруг него конъюнктуры, из приспособления им окружающей его обстановки к своим потребностям, в данном случае к потребностям в чае. Если бы такое приспособление стало невозможным и он не мог бы купить чай ни по какой цене, он понес бы потерю удовлетворения, по крайней мере равного тому, какое он мог бы получить, израсходовав еще 45 шилл. на покупку добавочного количества вещей, ценность которых для него равнялась бы только заплаченной за них сумме<sup>1</sup>.

§ 3. Если бы мы на момент пренебрегли тем обстоятельством, что одна и та же сумма денег представляет для разных людей разные количества удовольствия, мы могли бы тем же способом измерить добавочное удовлетворение, которое приносит продажа чая, скажем на лондонском рынке, совокупностью сумм, на которые цены, приведенные в полном перечне цен спроса на чай, превышают его про-

Спрос целого рынка.

<sup>1</sup> Проф. Никольсон ("Principles of Political Economy", vol. I, and *Economic Journal*, vol. IV) выступил с возражениями против самого понятия "потребительский избыток", а проф. Эджуорт дал ответ на них в том же журнале. Проф. Никольсон пишет: "Какой смысл утверждать, что полезность доходов (скажем) в 100 ф. ст. в год стоит (скажем) 1000 ф. ст. в год?" В таком утверждении действительно нет смысла. Но при сравнении жизни в Центральной Африке с жизнью в Англии может принести пользу констатация того, что хотя покупаемые за деньги вещи в Центральной Африке могут в среднем быть так же дешевы, как и у нас здесь, тем не менее там такое множество вещей вообще нельзя купить: человек, располагающий там тысячным доходом в год, оказывается отнюдь не столь обеспеченным, как человек с тремя или четырьмя сотнями дохода в Англии. Когда человек платит за переезд по мосту 1 пенс пошлины, избавляющий его от необходимости совершить дальний объезд, который обойдется ему в 1 шилл., мы вовсе не говорим, что пенс стоит шиллинга, а что пенс вместе с преимуществом от пользования мостом (от той роли, какую мост играет в данной конъюнктуре) равен в тот день стоимости шиллинга. Если бы мост был снесен в тот самый день, когда этому человеку нужно было им воспользоваться, наш путник оказался бы по меньшей мере в таком же бедственном положении, как если бы его лишили 11 пенсов.

дажную цену<sup>1</sup>.

Этот анализ ставит своей целью только придать более четкое выра-

Такой анализ с его новыми терминами и сложным аппаратом на первый взгляд кажется слишком громоздким и непрактичным. Однако при ближайшем его рассмотрении выясняется, что он не порождает никаких новых трудностей и не требует никаких новых допущений, а лишь выявляет трудности и допущения, которые в открытой форме содержатся в повседневном

<sup>1</sup> Выведем, таким образом, кривую спроса на чай  $DD'$  на любом крупном рынке.

Пусть  $ON$  представляет количество чая, продаваемое там ежегодно по цене  $HA$ , причем за единицу времени принимается год. Взяв на  $ON$  любую точку  $M$ , проведем вертикаль  $MP$  до встречи с кривой в точке  $P$ ; проведем также горизонталь  $CA$  через точку  $R$  на вертикали  $MP$ . Предположим, что ряд фунтов располагается в порядке, обуслов-

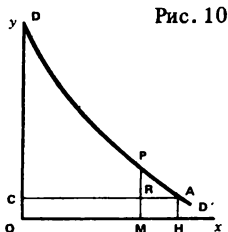


Рис. 10

ленным спросом ряда покупателей, а спрос покупателя на любой фунт измеряется ценой, которую он склонен уплатить за этот фунт. Из приведенного графика следует, что  $OM$  может быть продано по цене  $PM$ , но при более высокой цене такое количество фунтов не может быть продано. Следовательно, должен быть такой покупатель, который по цене  $PM$  купил бы больше фунтов, чем по более высокому ценам, и будем считать, что  $OM$ -ный фунт продан этому покупателю. Допустим, например, что  $PM$  составляет 4 шилл., а  $OM$  — 1 млн. ф. Выведенный в нашем тексте покупатель склонен купить свой пятый фунт чая по цене 4 шилл., и можно принять, что  $OM$ -ный, или миллионный, фунт продан ему. Если  $AN$ , а следовательно, и  $RM$  представляют 2 шилл., потребительский избыток, полученный от  $OM$ -ного фунта, равен разности между  $PM$ , или 4 шиллингами, которые покупатель этого фунта готов был бы за него уплатить, и  $RM$ , или 2 шиллингами, которые он за него фактически заплатил. Допустим, что перед нами очень узкий вертикальный параллелограмм, высоту которого образует  $PM$ , а основание — отрезок на горизонтали  $Ox$ , представляющий единицу, или 1 фунт чая. В дальнейшем нам будет удобнее приводить масштаб цены не в виде тонкой математической прямой линии, как  $PM$ , а в виде очень узкого параллелограмма или толстой прямой линии, ширина которой в каждом случае равна отрезку на горизонтали  $Ox$ , представляющему единицу, или 1 фунт чая. В результате общее количество удовлетворения, получаемого от  $OM$ -ного фунта чая, представлено (или при допущении, принятом в последнем параграфе нашего текста, измеряется) толстой прямой  $MP$ ; цена, уплаченная за этот фунт, представлена толстой прямой  $MR$ , потребительский избыток, получаемый от этого фунта, толстой прямой  $RP$ . Теперь предположим, что такие узкие параллелограммы, или толстые прямые линии, вычерчены от всех позиций  $M$  на горизонтали между  $O$  и  $N$  и каждый из них представляет 1 фунт чая. Каждая из толстых линий, проведенных, как, например,  $MP$ , от горизонтали  $Ox$  до кривой спроса, будет представлять совокупное удовлет-

языке рынка. Дело в том, что в данном случае, как и в других, за внешней простотой общераспространенных выражений скрывается подлинная сложность, и обаянность науки — обнаружить эту скрытую сложность, смело ее встретить и, насколько возможно, упростить ее, с тем чтобы можно было на последующих этапах исследования энергично справляться с трудностями, которые нельзя преодолеть посредством туманных идей и житейского языка.

жение уже знакомым понятиям.

Прописная истина повседневной жизни гласит, что подлинная ценность вещей для человека не измеряется той ценой, которую он за них платит, что, хотя он, например, тратит гораздо больше на чай, чем на соль, последняя представляет для него намного большую реальную ценность и что это четко обнаружилось бы, если бы его лишили соли. Этот ход рассуждений принимает лишь более точное научное выражение, когда мы говорим, что нельзя признать предельную полезность товара показателем его общей полезности. Если бы потерпевшие крушение, рассчитывающие, что им придется ждать своего спасения целый год, располагали для дележа между собой несколькими фунтами чая и равным количеством соли, они сочли бы соль более ценным продуктом, поскольку предельная полезность унции соли, когда человек надеется получить лишь несколько унций на год, больше, чем предельная полезность чая при тех же обстоятельствах. Но в обычных условиях, при низкой цене на соль, каждый покупает ее так много,

ворение, полученное от 1 фунта чая, а взятые все вместе займут и целиком заполняют площадь *DOHA*.

Можно поэтому утверждать, что площадь *DOHA* представляет совокупное удовлетворение, получаемое от потребления чая. Далее, каждая прямая, проведенная, как *MR*, от горизонтали *Ox* до горизонтали *AC*, представляет цену, фактически уплаченную за фунт чая. Эти последние прямые все вместе заполняют площадь *COHA*, а эта площадь, следовательно, представляет общую цену, уплаченную за чай. Наконец, каждая прямая, проведенная, как *RP*, от горизонтали *AC* до кривой спроса, представляет потребительский избыток, получаемый от соответствующего фунта чая. Все вместе указанные прямые заполняют площадь *DCA*, и эта площадь, таким образом, представляет суммарный потребительский избыток, получаемый от чая, когда его цена равна *АН*. Следует, однако, повторить, что это геометрическое измерение представляет собою лишь сумму измерений выгод, которые сопоставимы только на основе допущения, оговоренного в тексте. Без такого допущения площадь на нашем рисунке представляет лишь сумму удовлетворений, разные количества которых не поддаются точному соизмерению. Только при принятом нами допущении указанная площадь измеряет объем всего чистого удовлетворения, полученного от чая всеми его различными покупателями.

что еще один фунт едва ли принесет ему добавочное удовлетворение: общая полезность соли для него действительно очень велика, а предельная ее полезность тем не менее низка. С другой стороны, поскольку чай дорог, большинство людей потребляет меньшее его количество и пользуется одной заваркой гораздо дольше, чем пользовались бы, если бы они могли покупать чай почти по такой же низкой цене, как соль. Их желание чая далеко от насыщения, его предельная полезность остается высокой, и люди могут быть склонны платить столько же за дополнительную унцию чая, как и за дополнительный фунт соли. Принятая в повседневной жизни прописная истина, с которой мы начали, все это подразумевает, однако не в такой точной и определенной форме, какая необходима для обобщения, которое часто найдет применение в нашей последующей работе. Употребление с самого начала технических терминов ничего не добавляет к знаниям, но оно приводит уже известные знания в строго компактную форму, пригодную к использованию в качестве отправного базиса для дальнейших исследований<sup>1</sup>.

Для оценки разных людей следует в необходимых случаях принимать в расчет различие их вкусов

Реальную ценность вещи можно также рассматривать не только с точки зрения отдельного лица, но с точки зрения населения вообще; в этом случае естественно было бы допустить — "поначалу" и "пока не будет доказано противоположное", — что удовлетворение стоимостью в 1 шилл. для одного англичанина эквивалентно стоимости в 1 шилл. для другого. Но всякому известно, что такой ход рассуждения правилен лишь при допущении, что потребители чая и потребители соли принадлежат к одному и тому же слою населения и включают людей с самыми разными характерами<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Харрис в работе "О монетах" (Harris. On Coins, 1757) пишет: "Вообще вещи оцениваются не в соответствии с их реальным использованием для обеспечения жизненных средств людей, а соразмерно количеству земли, труда и мастерства, которое требуется для их производства. Примерно в таком соотношении и обмениваются друг на друга вещи или товары, и именно указанным масштабом главным образом измеряется истинная стоимость большинства вещей. Вода чрезвычайно полезна, однако не обладает вовсе или обладает очень малой стоимостью, так как она почти повсеместно стихийно течет в таком изобилии, что ее невозможно удержать в границах частной собственности, и все могут иметь ее в достатке, не производя никаких затрат, кроме усилий на то, чтобы принести или, когда это требуется, провести ее. С другой стороны, бриллианты, в силу своей большой редкости, обладают большой стоимостью, хотя пользы от них мало".

<sup>2</sup> Вполне можно представить себе людей с обостренной чувствительностью, которые особенно страдают от нехватки либо

Отсюда вытекает заключение, что удовлетворение стоимостью в 1 ф.ст. для обыкновенного бедняка значит гораздо больше, чем удовлетворение стоимостью в 1 ф.ст. для обыкновенного богатого человека. Если бы мы вместо сопоставления чая и соли, которые широко потребляются всеми классами, стали сравнивать чай или соль с шампанским или ананасами, то связанная с указанным обстоятельством поправка оказалась бы чрезвычайно значительной, она изменила бы все содержание расчета. В прошлые времена многие государственные деятели и даже некоторые экономисты игнорировали необходимость надлежащим образом учитывать такого рода соображения, особенно когда они разрабатывали системы налогообложения. Их словам и делам, казалось бы, не хватало сочувствия к страданиям бедных, хотя чаще всего здесь сказывалась скудность мысли.

В целом, однако, оказывается, что гораздо большая часть проблем, которыми занимается экономическая наука, примерно в равной степени влияет на все различные классы общества; следовательно, если денежные оценки счастья, вызванного двумя фактами, равны, то, как правило, нет сколько-нибудь большого расхождения между количеством счастья в обоих случаях. Именно в силу этого обстоятельства точное измерение потребительского избытка на рынке уже представляет значительный теоретический интерес и может также приобрести существенное практическое значение.

Следует все же заметить, что цены спроса на каждый товар, лежащие в основе наших оценок его общей полезности и его потребительского избытка, предполагают сохранение прочих равных условий, тогда как его цена повышается в меру его недостаточности на рынке; когда на этой основе исчисляются общие полезности двух товаров, служащих одной и той же цели, то мы не можем утверждать, что общая полезность двух данных

и разный  
уровень  
богатства;

но это редко  
требуется при  
рассмотрении  
больших групп  
людей.

соли, либо чая, или таких людей, которые, обладая обычной чувствительностью, больше, чем другие люди с таким же общественным положением, переживают потерю определенной части своего дохода. Но мы будем здесь исходить из того, что подобными различиями между индивидуумами можно пренебречь, поскольку мы в каждом случае рассматриваем средние данные для больших групп людей, хотя, конечно, следовало бы задуматься над тем, существуют ли какие-либо веские основания полагать, что, скажем, те, кто больше ценит чай, являют собой особенно чувствительный класс людей. Если бы мы действительно стали над этим размышлять, то прежде, чем использовать результаты экономического анализа при решении практических проблем морали и политики, нам пришлось бы делать на это специальные поправки.



товаров вместе равна сумме общих полезностей каждого из них в отдельности<sup>1</sup>.

Необходимость учитывать изменения в количестве денег, находящихся в распоряжении покупателя,

§ 4. На содержание нашей аргументации никакого влияния не окажет учет того факта, что чем больше некто тратится на приобретение какой-либо вещи, тем меньше у него остается возможности купить дополнительное количество этой вещи или другие вещи и тем больше для него оказывается ценность денег (на специальном языке это формулируется так: каждый новый расход увеличивает для него предельную стоимость денег). Однако, хотя содержание аргументации и не

<sup>1</sup> Некоторые нечеткие фразы в предыдущих изданиях, очевидно, создали у отдельных читателей противоложное мнение. Между тем задачу суммирования общих полезностей всех товаров с целью вывести совокупную общую полезность всего богатства невозможно решить иначе как посредством сложнейших математических формул. Предпринятая несколько лет назад попытка построить такие формулы убедила автора настоящего труда в том, что, если бы даже эта задача была теоретически выполнимой, результат был бы загроможден столь многочисленными гипотезами, что оказался бы практически бесполезным.

Мы уже привлекли внимание читателей (с. 164, 171) к тому обстоятельству, что для определенных целей такие продукты, как чай и кофе, следует свести в одну товарную группу, причем очевидно, что, когда чай недоступен, люди увеличивают потребление кофе, и *наоборот*. Потеря, которую понесли бы люди от одновременного лишения их и чая и кофе, оказалась бы большей, чем сумма их потерь от лишения их каждого из этих продуктов порознь: поэтому общая полезность чая и кофе больше, чем сумма общей полезности чая, исчисленная с учетом возможности переключения покупателя на потребление кофе, и чем сумма общей полезности кофе, исчисленная с учетом аналогичной возможности перехода на потребление чая. Эту трудность можно теоретически устранить, сгруппировав два "соперничающих" товара в общую шкалу спроса. Но, с другой стороны, если мы исчисляем общую полезность топлива с учетом того факта, что без топлива нельзя получить горячую воду для получения чайного листка от чайного листа, нам приходится кое-что учитывать дважды, когда мы в соответствии с указанным методом приплюсовываем к общей полезности топлива общую полезность чайного листа. В свою очередь общая полезность продукции сельского хозяйства включает также и общую полезность плугов, но их следует складывать, хотя общую полезность плугов можно рассматривать в связи с какой-либо одной проблемой, а общую полезность пшеницы — в связи с какой-либо иной. Другие аспекты указанных двух трудностей исследуются в гл. VI кн. V.

Проф. Паттен отстаивал второй вариант в ряде талантливых, стимулирующих мысль работ. Однако в предпринятой им попытке найти формулу совокупной полезности всех видов богатства явно игнорируются многие возникающие здесь трудности.

изменится, ее форма при этом станет более громоздкой, не принеся взамен никакой пользы, поскольку существует очень мало практических проблем, для решения которых такие коррекции могут иметь какое-либо значение<sup>1</sup>.

Имеются, однако, некоторые исключения. Например, как заметил Р. Джиффен, повышение цены на хлеб продвигает такую большую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сократить потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку же хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше. Но подобные случаи редки, когда же они возникают, то на каждый из них следует реагировать соответственно его конкретным особенностям.

Вьше уже отмечалось, что нельзя точно угадать, какое количество какого-либо товара люди станут покупать по ценам, резко отличающимся от тех, какие они привыкли платить, или, иными словами, каковы будут цены спроса на количество этого товара, резко отличное от того, какое обычно продается. Поэтому наш перечень цен спроса весьма предположителен, если только он не остается примерно в рамках обычно действующих цен, и даже наши наилучшие оценки общего размера полезности той или иной вещи подвержены большим ошибкам. Но эта трудность не имеет большого практического значения. Дело в том, что главные области применения теории потребительского избытка относятся к таким его изменениям, какие сопровождают колебания цены данного товара вокруг его привычного уровня; следовательно, нам требуется здесь лишь такая информация, какая имеется в изобилии. Эти замечания осо-

возникает  
весьма  
редко.

Редко можно составить полный перечень цен спроса, да и необходимость в нем возникает не часто.

<sup>1</sup> В математическом языке опускаемые элементы обычно относятся к бесконечно малым величинам, и закономерность общепринятого научного метода, на основе которого их игнорируют, не вызывала бы никаких вопросов, если бы ее не поставил под сомнение проф. Никольсон. Краткий ответ ему дал проф. Эджуорт в *Economic Journal*, March, 1894; с более полным ответом выступил проф. Бароне в *Giornale degli Economisti*, September, 1894; сжатое изложение выступления Бароне дал Сэнджер в *Economic Journal*, March, 1895.

Как указывается в Замечании VI Математического приложения, при желании можно вывести формулу изменений предельной полезности денег. Если бы мы задались целью суммировать общие полезности всех товаров, нам пришлось бы выводить эту формулу; однако такая задача практически неосуществима.

бенно справедливы, когда речь идет о насущных жизненных средствах<sup>1</sup>.

Существо-  
ет склон-  
ность игно-  
рировать  
элементы  
коллек-  
тивного  
богатства.

§ 5. Остается еще одна группа вопросов, которые обычно игнорируют при оценке зависимости благосостояния людей от материального богатства. Дело не только в том, что счастье человека часто ставится в зависимость больше от его физических, умственных способностей и нравственных качеств, чем от внешних условий; даже из этих последних многие, имеющие первостепенное значение для его действительного счастья, обычно не учитывают, когда оценивают его богатство. Часть указанных условий образуют свобод-

<sup>1</sup> В настоящее время понятие потребительского избытка мало чем может нам помочь, но, когда наши статистические познания продвигнутся вперед, оно в состоянии будет значительно способствовать выяснению вопроса о том, каков размер ущерба, нанесенного публике дополнительным налогом в 6 пенсов на фунт чая или увеличением на 10% тарифов на железнодорожные грузы; значение этого понятия практически не уменьшится от того, что оно не окажет нам большой помощи при оценке потерь, которые может вызвать введение налога в 30 шилл. на фунт чая или десятикратное увеличение железнодорожных тарифов.

Возвращаясь к нашему последнему графику (рис. 10), можно выразить эту мысль следующим образом. Если  $A$  представляет собой точку на кривой, соответствующую количеству, которое обычно продается на рынке, то можно получить достаточно данных, чтобы с допустимой степенью точности провести кривую на некоторое расстояние по обе стороны от  $A$ , хотя редко удастся с каким-либо приближением к точности довести кривую вплоть до точки  $D$ . Но на деле это не имеет значения, так как в главных областях практического приложения теории стоимости нам редко приходится вообще использовать данные, показываемые кривой спроса на всем ее протяжении, даже если бы мы ими располагали. Нам требуется лишь то, что мы вполне в состоянии получить, а именно достаточно точные данные на отрезке кривой вблизи точки  $A$ . Необходимость определить всю площадь  $DCA$  возникает редко; для большей части наших задач вполне достаточно располагать сведениями об изменении на этой площади, которые были бы вызваны перемещением точки  $A$  вдоль кривой на небольшие расстояния в обоих направлениях. Тем не менее нам не повредит принять условное допущение — как можно себе позволить в чистой теории, — что кривая получила завершленную протяженность.

Существует, однако, специфическая трудность в оценке всей полезности товаров, часть которых жизненно необходима. При всякой попытке получить такую оценку, очевидно, целесообразнее всего принять объем продаж этой части товаров за постоянную величину и исчислять общую полезность лишь для той части товара, которая образует излишек над указанной величиной. Но следует помнить, что желание чего-либо во многом зависит от степени трудности получить заменители этой вещи (см. Замечание VI в Математическом приложении.)

ные дары природы, и их действительно можно без большого ущерба не принимать в расчет, когда они одинаковы для всех и каждого; но на деле они в разных местах значительно отличаются друг от друга. Однако большинство внешних условий представляют собой элементы коллективного богатства, которые часто исключаются из оценки индивидуального богатства, а между тем приобретают определенное значение, когда мы сравниваем различные части современного цивилизованного мира, и еще большее значение, когда мы сравниваем наш собственный век с прошлыми временами.

Коллективным действиям с целью обеспечения общего благосостояния, как, например, освещение и поливка улиц, мы уделим большое внимание в конце наших исследований. Кооперативные объединения для закупки предметов личного потребления получили в Англии большее развитие, чем где-либо еще, однако что касается объединений по закупке товаров, требующихся фермерам и другим предпринимателям для производственных целей, то здесь Англия до последнего времени отстает. Оба вида объединений иногда называют потребительскими ассоциациями, но в действительности это ассоциации, ставящие своей целью экономить затраты усилий в некоторых отраслях хозяйства, и относятся они не к сфере потребления, а к сфере производства.

Так называемые потребительские ассоциации относятся к сфере производства.

§ 6. Когда мы говорим о зависимости благосостояния от материального богатства, мы имеем в виду приток или динамику благосостояния, измеряемые притоком или динамикой поступающего богатства и вытекающей отсюда способностью использования и потребления его. Запас богатства в распоряжении индивидуума приносит ему в процессе употребления этого запаса и иными путями счастье, в которое, конечно, включается и наслаждение обладания богатством; однако существует очень мало непосредственной связи между совокупным счастьем. Вот почему мы повсюду в данной главе и предыдущих главах говорили о богатых, средних классах и о бедных как об имеющих собственно крупные, средние и низкие доходы, а не собственности<sup>1</sup>.

Здесь речь идет о крупных доходах, а не о крупной собственности.

В соответствии с положением, выдвинутым Даниэлем Бернулли, мы можем считать, что удовлетворение, получаемое человеком от своего дохода, начинается с того момента, когда он уже располагает средствами су-

Положение, предложенное Бернулли.

<sup>1</sup> См. Замечание VII в Математическом приложении.

ществования, и что оно затем увеличивается равными количествами соответственно каждому равному последующему проценту возрастания его дохода; противоположный процесс происходит при сокращении дохода<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> К примеру, если 30 ф. ст. представляют насущные жизненные средства, отчет удовлетворения, получаемого человеком от своего дохода, начинается с этого пункта; когда его доход достигает 40 ф. ст., каждый дополнительный фунт стерлингов добавляет  $\frac{1}{10}$  ф. ст., представляющим его способность доставлять себе счастье. Но если его доход составляет 100 ф. ст., т. е. 70 ф. ст. сверх уровня насущных жизненных средств, требуется уже по 7 дополнительных фунтов, чтобы обеспечить такую же прибавку к его благоденствию, какую приносил каждый дополнительный 1 ф. ст. при доходе в 40 ф. ст.; когда же его доход равняется 10 000 ф. ст., то требуется уже дополнительная 1000 ф. ст., чтобы произвести тот же эффект (ср. Замечание VIII в *Математическом приложении*). Разумеется, такого рода оценки являются в большой мере предположительными и не могут строго учитывать изменение обстоятельств жизни отдельных лиц. Как мы увидим ниже, широко распространенные теперь системы налогообложения обычно придерживаются положения Бернулли. Прежние системы изымали у бедных гораздо большую часть их дохода, чем принятые ныне, тогда как намечаемые к введению в ряде стран системы прогрессивного подоходного налога в известной мере строятся на допущении, что прирост на 1% очень крупного дохода меньше прибавляет к благосостоянию его получателя, чем прирост на 1% более низкого дохода, даже с коррекцией положения Бернулли на насущные жизненные средства.

Отметим мимоходом, что из общего закона, согласно которому полезность для индивидуума от каждого 1 ф. ст. сокращается по мере увеличения его дохода, вытекают два важных практических принципа. Первый заключается в том, что игра на бирже всегда связана с экономическими потерями, даже если она ведется на честных и равных условиях. Например, человек, имеющий 600 ф. ст. и делающий вполне честную ставку на 100 ф. ст., может рассчитывать на получение благоденствия равного половине получаемого либо от 700 ф. ст., либо от 500 ф. ст., а это меньше, чем твердая уверенность в получении благоденствия от 600 ф. ст., поскольку гипотетически разница между количеством благоденствия, получаемого от 600 и 500 ф. ст., больше разницы между благоденствием от 700 и 600 ф. ст. (См. Замечание IX в *Математическом приложении* и гл. IV в "Теории политической экономии" Джевонса.) Второй принцип, прямо противоположный первому, состоит в том, что теоретически надежная страховка от риска всегда экономически выгодна. Но, разумеется, всякая страховая контора, исчисляя теоретически справедливый размер страхового взноса, должна добавить к нему достаточную сумму, которая обеспечила бы прибыль на ее собственный капитал и покрыла бы издержки на ее собственную деятельность, часто включающие такие крупные статьи, как реклама и потери от страхового обмана. Вопрос о том, целесообразно ли платить страховку, размер которой практикой определяют страховые конторы, должен решаться в каждом случае в соответствии с конкретными обстоятельствами.

Но со временем новые богатства часто теряют значительную долю своих прелестей. Частично это результат привычки, которая приводит к тому, что люди перестают получать много удовольствия от ставших уже привычными удобств и предметов роскоши, хотя они гораздо болезненнее переносят их отсутствие. Частично это вызывается тем фактом, что вместе с увеличением богатства обычно приходят возрастная усталость или по крайней мере нарастание нервного напряжения, а быть может, и повседневные привычки, снижающие физическую энергию организма и сокращающие способность воспринимать удовольствия.

В каждой цивилизованной стране находятся приверженцы буддистской доктрины, которая гласит, что нерушимый покой составляет высший жизненный идеал, что предназначением мудреца является искоренение из своей натуры возможно большего числа потребностей и вожделений, что подлинное богатство заключается не в изобилии благ, а в минимуме потребностей. Крайней противоположной позиции придерживаются те, кто считает, что создание новых потребностей и желаний всегда полезно, так как оно побуждает людей затрачивать больше усилий. Сторонники этого взгляда, очевидно, допускают ошибку, полагая, как отметил Герберт Спенсер, что люди живут, чтобы работать, а не работают, чтобы жить<sup>1</sup>.

Истина, очевидно, заключается в том, что человек в силу своего органического устройства быстро деградирует, если ему не приходится выполнять какую-нибудь тяжелую работу, преодолевать какие-либо трудности; некоторые напряженные усилия просто необходимы для сохранения его физического и морального здоровья. Полнота жизни кроется в развитии и применении возможно большего числа и возможно более тонких способностей. Глубокое удовольствие доставляют энергичные усилия, направленные на достижение любой цели, будь то коммерческий успех, развитие искусства и науки или улучшение условий жизни своих близких. Для всякого рода высшего созидательного труда часто характерно чередование периодов перенапряжения и периодов вялости и апатии, но для ординарных людей, для тех, кто не имеет больших амбиций — низменных или благородных, — умеренный доход, добытый спокойной и надежно обеспеченной работой, открывает наилуч-

Восприятие удовольствия притупляется привычкой.

Стоимость свободного времени и отдыха.

Предпочтительность умеренного дохода, получаемого от умеренного труда.

<sup>1</sup> См. лекцию Спенсера "Проповедь отдохновения" (H. Spencer. The Gospel of Relaxation).

шие возможности для развития тех нормальных форм приложения их физических, умственных и духовных сил, в которых только и заключается истинное счастье.

Расходы  
хвастов-  
ства ради.

Во всех слоях общества встречается некоторое злоупотребление богатством. Хотя, вообще говоря, можно считать, что всякое увеличение богатства трудящихся классов усиливает наполненность и благородство человеческой жизни, поскольку оно направляется преимущественно на удовлетворение подлинных потребностей, тем не менее даже среди рабочих в Англии, а быть может, и еще того больше в новых странах наблюдаются признаки нарастания той отвратительной жадности богатства как средства, обеспечивающего возможность жить напоказ, которая была главной губительной чертой состоятельных классов в любой цивилизованной стране. Законы, направленные против роскоши, оказывались тщетными, однако было бы огромным достижением, если бы моральный дух общества смог побудить людей избегать всех видов хвастовства индивидуальным богатством. Конечно, мудро размещенное великолепие способно доставлять истинное и глубокое удовольствие, но оно было бы еще больше, если бы не было омрачено личным тщеславием, с одной стороны, и завистью — с другой; такое мудрое размещение великолепия достигается тогда, когда его сосредоточивают вокруг общественных зданий, в общественных парках, в общественных собраниях произведений искусства, в общественных центрах спортивных состязаний и развлечений. До тех пор пока богатство применяется для обеспечения каждой семье средств существования и культуры и для создания обилия высших форм наслаждения коллективного пользования, стремление приобрести богатство является благородной целью, а удовольствия, приносимые им, могут становиться все более глубокими по мере расширения тех высших форм деятельности, для развития которых оно применяется.

Громад-  
ное пре-  
восход-  
ство кол-  
лективных  
форм ис-  
пользова-  
ния богат-  
ства над  
частными.

Покупа-  
тель со  
вкусом  
просве-  
щает про-  
изводител-  
я. Таким  
образом,  
мы подхо-  
дим к ру-  
бежу ши-  
роких ис-  
следова-

Когда средства существования уже обеспечены, каждый должен стремиться увеличивать красоту вещей, которыми он владеет, а не их количество или их пышность. Совершенствование художественной формы мебели или одежды развивает высшие способности тех, кто их производит, и служит источником все большего наслаждения для тех, кто ими пользуется. Однако, когда вместо того чтобы добиваться все более совершенной красоты, мы расходует наши возрастающие средства на усиление сложности и вычурности предметов домашнего обихода, мы тем самым не получаем

подлинной выгоды, не обретаем длительного счастья. Мир был бы намного совершеннее, если бы каждый покупал вещей меньше и попроще, старался выбирать их с точки зрения их истинной красоты; каждый, конечно, позаботится о том, чтобы в обмен на свои затраты получить надлежащие ценности, но лучше покупать меньше вещей, хорошо сработанных высокооплачиваемыми рабочими, чем много вещей, плохо сделанных низкооплачиваемыми.

ний, кото  
рые надле  
жит осу-  
ществить  
далее.

Однако мы уже выходим за пределы темы данной книги; рассмотрение воздействия, оказываемого на общее благосостояние способом, каким каждый индивидуум тратит свой доход, — это одна из самых важных задач практического приложения экономической науки к образу жизни людей.



# ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЛЯ, ТРУД, КАПИТАЛ И ОРГАНИЗАЦИЯ

## ГЛАВА I

### ВВОДНАЯ

Можно различить три фактора производства,

§ 1. Факторы производства обычно подразделяются на "землю", "труд" и "капитал". Под "землей" подразумеваются вещества и силы, которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку — в виде земли и воды, воздуха, света и тепла. Под "трудом" понимается экономическая работа человека, будь то руками или головой.<sup>1</sup> К "капиталу" относят весь накопленный запас средств для производства материальных благ и для достижения тех выгод, которые обычно считаются частью дохода. Это основное ядро богатства, рассматриваемое как фактор производства, а не как непосредственный источник удовлетворения.

Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая — нет. Знание — это наш самый мощный двигатель производства. Оно позволяет нам подчинять себе природу и заставлять ее силы удовлетворять наши потребности. Организация содействует знанию; она имеет много форм, т.е. форму отдельного предприятия, различных предприятий одной и той же отрасли, отличных друг от друга отраслей, и, наконец, форму "государства", обеспечивающего безопасность для всех и помощь многим. Различие между государственной и частной собственностью в сфере знания и организации имеет большое и всевозрастающее значение; в некоторых отношениях оно даже более важно, чем раз-

<sup>1</sup> Труд считается экономическим, когда он "предпринимается с тем, чтобы частично или целиком получить какой-либо полезный результат, помимо непосредственного удовольствия от него". См. с. 124 и сноску. Такая работа головой, которая не направлена прямо или косвенно на то, чтобы способствовать материальному производству, например решение школьником задач, не принимается в расчет, когда мы рассматриваем производство в обычном смысле этого термина. С некоторых точек зрения, но не со всех, словосочетание "земля", "труд", "капитал" было бы более сбалансированным, если бы выражение "труд" подразумевало "работники", т.е. человечество. См. Walras. *Economie Politique Pure*. Leçon 17; Prof. Fisher. *Economic Journal*, VI, p. 529.

личие между государственной и частной собственностью на материальные объекты, и в какой-то мере на этом основании иногда представляется самым целесообразным выделить "организацию" в особый фактор производства. Полностью ее можно исследовать лишь на более поздней стадии нашего труда, однако кое-что следует сказать о ней уже в настоящей книге.

В известном смысле существуют только два фактора производства — природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее и его готовностью позаботиться о будущем. При данных свойствах и силах природы и человека рост богатства, знаний и организации проистекает из них как следствие из причины. Но с другой стороны, человек сам в значительной степени создается окружающей его средой, в которой большую роль играет природа; следовательно, с любой точки зрения человек является центром проблемы производства, как и проблемы потребления, а также вытекающей отсюда проблемы отношений между первыми двумя, имеющей двойное обозначение — "распределение" и "обмен".

Развитие рода человеческого — увеличение его численности, укрепление его здоровья и силы, умножение его знаний и способностей, обогащение свойств его характера — и составляет цель всех наших исследований, но это такая цель, в достижение которой экономическая наука может внести лишь некоторые важные элементы. В своих более широких аспектах поэтому изучение развития человечества составляет конечную цель того или иного политэкономического труда в целом, а не отдельных его частей, хотя фактически указанная цель не стоит даже и перед всей экономической наукой. Между тем мы не можем не учитывать непосредственную роль человека в производстве и условия, определяющие его эффективность в качестве производителя. Поэтому, очевидно, целесообразно последовать уже установившейся в Англии традиции и включить рассмотрение роста численности и развития способностей населения в качестве раздела общего исследования производства.

§ 2. На данном этапе возможно сделать лишь поверхностные замечания об общих отношениях между спросом и предложением, между потреблением и производством. Однако, пока анализ полезности и стоимости еще

но для некоторых целей — два.

Человек выступает одновременно целью производства и его фактором.

Предварительное противопоставление спроса

и предложению,

свеж в нашей памяти, следует кратко остановиться на отношениях между стоимостью и отрицательной полезностью или неудобством, тягостью, которую приходится преодолевать, чтобы получить те блага, какие имеют стоимость, так как они одновременно и желательны, и труднодоступны. Все, что можно сказать на данной стадии, носит предварительный характер и даже создает впечатление, будто при этом трудные вопросы поднимаются, а не решаются. Поэтому полезно иметь перед собой своеобразную карту местности — общую схему исследуемой проблемы, — хотя бы даже нечеткую и приближительную.

причем в качестве примера избирается простой труд.

В то время как спрос основан на желании получить блага, предложение зависит главным образом от преодоления нежелания подвергнуться "неудобствам". Эти последние распадаются обычно на два вида — на труд и на жертвы, с которыми связано откладывание потребления. Здесь достаточно лишь в общих чертах обрисовать роль, которую играет в предложении простой труд. В дальнейшем мы увидим, что сходные, хотя и не точно такие же замечания можно сделать относительно труда по управлению и о жертвах, связанных (иногда, но не всегда) с тем видом ожидания, который обусловлен накоплением средств производства.

Неудобства труда разнообразны,

[Неудобство, тягость труда могут возникнуть от физического или умственного утомления, или оттого, что он осуществляется в нездоровой среде либо с неприятными сотоварищами по работе, или оттого, что он занимает время, требующееся либо для отдыха, либо для общественной или умственной деятельности. Но какую бы форму ни принимало неудобство, оно почти всегда усиливается с увеличением тяжести и продолжительности труда.]

так же как и их причины.

Разумеется, во многих случаях усилия человека представляют собой самоцель, как, например, в альпинизме, спортивных состязаниях, труде в области литературы, искусства, науки, а много тяжелой работы выполняется вследствие желания принести выгоду другим<sup>1</sup>. Однако главным мотивом большей части труда,

<sup>1</sup> Мы видели (с. 191), что, когда человек все свои покупки совершает по цене, которую он был бы склонен заплатить за свои последние покупки, он получает потребительский избыток от своих прежних покупок, поскольку они достаются ему по более низкой цене, чем он готов был за них уплатить, лишь бы не обходиться без них. Следовательно, если цена, уплачиваемая ему за выполнение какой-либо работы, является надлежащим вознаграждением за ту часть работы, которую он выполняет неохотнее всего, и если, как это обычно происходит, такую же

в нашем употреблении этого термина, служит желание получить какую-либо материальную выгоду, которая при нынешнем устройстве мира обычно выступает в форме получения определенного количества денег. Правда, даже когда человек работает по найму, он часто испытывает удовольствие от своего труда, но, как правило, настолько устает еще задолго до выполнения своей работы, что очень рад, когда наступает конец рабочего дня. Возможно, что, оставаясь в течение какого-то времени без работы, он готов был бы ради собственного самочувствия скорее трудиться задаром, чем не трудиться вовсе, однако он, вероятно, предпочел бы так же не портить свой рынок, как и фабрикант, предлагая на продажу то, чем он располагает, по цене ниже нормальной. Этому вопросу придется уделить большое внимание в другом томе нашего труда.

На специальном языке это может быть названо предельной отрицательной полезностью труда. Дело в том, что с каждым приростом количества товара его предельная полезность сокращается, а с каждым уменьшением его желательности снижается цена, которую можно получить за все количество товара, а не только за последнюю часть этого количества; точно так же и предельная отрицательная полезность труда обычно возрастает по мере увеличения его количества.

Нежелание всякого, уже имеющего занятие, увеличивать напряжение своих сил зависит при обычных условиях от коренных свойств человеческой природы, которые экономистам приходится принимать как факт, не требующий доказательств. По замечанию Джевонса<sup>1</sup>, прежде чем приступить к работе, часто требуется преодолеть известную сопротивляемость организма. С началом работы связано какое-то болезненное ощущение, но оно постепенно уменьшается, сходит на нет, а затем вместо него возникает удовольствие, которое в

Хотя многие работы доставляют удовольствие,

плату он получает за другую часть работы, которую он выполняет не столь неохотно и с меньшим физическим напряжением, то от этой последней части работы он получает производительский излишек. Известные трудности, связанные с этим понятием, рассматриваются в *Приложении К*.

Нежелание рабочего продавать свой труд за меньшую, чем нормальную, его цену сходно с нежеланием фабрикантов ухудшить свой рынок сбыта путем выбрасывания своих товаров на продажу по более низким ценам, даже несмотря на то, что, когда речь идет о конкретной сделке, они скорее согласятся на низкую цену, чем допустят, чтобы их предприятия бездействовали.

<sup>1</sup> Theory of Political Economy, ch. V. Эта концепция была подтверждена и детально разработана австрийскими и американскими экономистами.

течение некоторого времени нарастает, пока не достигает определенного низкого максимума, после чего и оно уменьшается до нуля и замещается нарастающим утомлением и жаждой отдыха и перемены. Однако в умственной работе удовольствие и увлеченность, когда они уже возникли, часто продолжают нарастать до тех пор, пока сама работа не прекращается в силу необходимости или целесообразности. Каждый здоровый человек обладает известным запасом энергии, которую он может приводить в действие, но лишь при условии чередования с отдыхом; если в течение долгого времени расход энергии превышает ее восстановление, его здоровье разрушается; предприниматели часто обнаруживают, что в периоды острой нужды временное увеличение заработной платы побуждает их рабочих выполнять такой объем работы, какой они долго выдержать не могут, сколько бы им ни платили за нее. Одна из причин этого явления заключается в том, что потребность в отдыхе становится все более острой с каждым увеличением рабочего дня сверх определенного предела. Тягость дополнительного труда усиливается частично потому, что по мере сокращения времени на отдых и на другие виды деятельности возрастает привлекательность добавочного свободного времени.

все же, согласно некоторым предположениям, готовность выполнять их определяется ценой, которую за них можно получить.

*Цена предложения.*

С учетом этих и некоторых других ограничений, в общем, отвечает истине утверждение, что напряженность усилий любой группы рабочих повышается или снижается с повышением или понижением вознаграждения, которое им предлагают. Точно так же, как цена, нужная для привлечения покупателей на какое-либо данное количество товара, была названа ценой спроса на это количество товара в течение года или другого определенного периода, так и цена, требующаяся, чтобы вызвать напряжение усилий, необходимое для производства любого данного количества товара, может быть названа ценой предложения на это количество в течение такого же периода. Если на момент предположить, что производство зависит исключительно от затрат усилий определенного числа рабочих, уже имеющих и обученных своему делу, можно было бы составить перечень цен предложения, аналогичный перечню цен спроса, который мы уже рассмотрели. В таком перечне были бы чисто теоретически выведены в одном столбце цифр различные количества затрачиваемых усилий, а следовательно, и объемов производства, в параллельном столбце были бы приведены цены, которые следует уплатить, чтобы побудить имеющих рабочих затратить указанные

количества усилий<sup>1</sup>.

Однако этот простой метод характеристики предложения труда любого рода, а следовательно, и предложения товаров, произведенных этим трудом, предполагает, что число тех, кто способен его выполнять, твердо установлено, но такое допущение можно принять лишь на короткие периоды. Общая численность населения меняется под воздействием многих причин. Из этих причин только часть является экономическими, но среди последних особенно важное значение имеют средние заработки, хотя их влияние на рост численности населения неравномерно и неустойчиво.

Но распределение населения между различными хозяйственными отраслями в большей мере подвержено воздействию экономических причин. С течением времени предложение труда в любой отрасли более или менее пропорционально приспосабливается к спросу на него: разумные родители обучают детей наиболее выгодным профессиям, к которым они имеют доступ, т.е. к профессиям, сулящим наилучшее вознаграждение в виде заработной платы или других выгод в возмещение за труд, который не очень тяжел по объему и характеру, и за мастерство, которое приобретается довольно легко. Однако такая увязка спроса и предложения никогда не может быть полной; колебания спроса могут делать ее более совершенной или более слабой на некоторое время, даже на многие годы, что не обеспечивает для родителей стимула выбирать своим детям данную профессию, а не какую-либо другую такого же рода. Поэтому, хотя вознаграждение, которое можно рассчитывать получить за какой-либо вид работы в течение какого-либо времени, находится в определенном отношении к трудности приобретения необходимой квалификации в сочетании с затратой усилий, тягостью, сокращением досуга и иными обстоятельствами, связанными с самой этой работой, тем не менее соответствие между спросом и предложением подвержено резким нарушениям. Изучение этих нарушений представляет собой трудную задачу, и на последующих этапах нашего исследования мы уделим ей значительное внимание. Настоящая же книга является преимущественно описательной и поднимает мало трудных проблем.

Предвидение трудностей, с которыми эта проблема сталкивается в реальной жизни.

<sup>1</sup> См. ранее, кн. III, гл. III, § 4.

## ПЛОДОРОДИЕ ЗЕМЛИ

Представление, будто земля является безвозмездным даром природы, тогда как продукт земли — результат труда человека, весьма не точно, но в основе его кроется некая истина.

§ 1. Факторами производства обычно называют землю, труд и капитал: те материальные предметы, полезность которых создана человеческим трудом, относятся к капиталу, а те, которые не являются результатом труда, относят к земле. Различие здесь явно нечеткое: кирпичи представляют собой лишь слегка обработанные комья земли, а, с другой стороны, большая часть почв давно заселенных стран множество раз подвергалась обработке человеком и своим нынешним состоянием обязана труду человека. Однако основу этого различия образует научный закон. Хотя человек не в состоянии создавать материю, но он создает полезности посредством придания ей пригодной для него формы<sup>1</sup>, причем количество произведенных им полезностей может быть увеличено, если спрос на них возрастает; следовательно, они обладают ценой предложения. Но существуют и другие полезности, над предложением которых человек не властен; они даны природой в постоянном объеме и поэтому не обладают ценой предложения. Термин "земля" расширили настолько, чтобы он охватывал постоянные источники этих полезностей<sup>2</sup>, будь это сама земля, послужившая общим обозначением данного понятия, или моря и реки, солнечный свет и дождь, ветер и водопады.

Когда мы станем выяснять, что же именно отделяет землю как таковую от тех материальных предметов, которые мы считаем продуктами земли, то обнаружим, что коренным свойством земли является ее площадь.

<sup>1</sup> См. кн. II, гл. III.

<sup>2</sup> По знаменитому выражению Рикардо, "первозданные и неистребимые силы почвы". Фон Тюнен в примечательном разделе своей работы, посвященном основам теории ренты и позициям Адама Смита и Рикардо по поводу этой теории, говорит о "Der Boden an sich" — выражение, которое, к сожалению, не поддается переводу, но которое подразумевает почву такой, какой она была бы в первозданном виде, если бы не подверглась изменению в результате воздействия на нее человека ("Der isolierte Staat", I, i, 5).

Право использовать участок земли позволяет распоряжаться определенным пространством — определенной частью поверхности земного шара. Площадь планеты постоянна, геометрические параметры любой отдельной ее части по отношению к другим ее частям также постоянны. Человек не в состоянии их изменить; на них никак не влияет спрос; они не имеют себестоимости, не существует цены предложения, по которой их можно было бы производить.

Использование известного участка поверхности земли представляет собой изначальное условие для всего, что человек может делать; участок земли предоставляет ему пространство, где он может осуществлять собственную деятельность, а также пользоваться теплом и светом, воздухом и дождем, которыми природа наделяет данный участок, он предопределяет расстояние от других предметов и других людей, а в большой мере также отношения владельца участка с другими людьми. Мы обнаружим, что — хотя это не получило еще достаточной гласности, — именно такая собственность на "землю" служит конечной причиной различия между землей и другими предметами, которое вынуждены проводить все авторы экономических трудов. Именно эта собственность лежит в основе многого из того, что составляет самое интересное и самое трудное в экономической науке.

Некоторые части поверхности земного шара способствуют производству преимущественно теми услугами, которые они оказывают мореходу, другие представляют главную ценность для горняка, третьи — хотя в данном случае выбор делает человек, а не природа — для строителя. Но когда речь идет о производительности земли, наши мысли прежде всего обращаются к ее сельскохозяйственному использованию.

§ 2. Для землевладельца земельная площадь служит средством обеспечения в определенном объеме растительной жизни, а в конечном счете, вероятно, и животной. Для достижения этой цели почва должна обладать некоторыми механическими и химическими свойствами.

Условия плодородия.

По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой, чтобы нежные корни растений могли легко прокладывать себе дорогу; в то же время она должна быть достаточно плотной, чтобы прочно их удерживать. Она не должна слишком свободно пропускать через себя воду, как некоторые песчаные почвы, ибо в этом случае она часто оказывается слишком сухой, а



вещества, питающие растения, вымываются из нее почти тотчас же после того, как они образуются или вносятся в почву. Не годится также и плотная глинистая почва, совсем не пропускающая воду. Дело в том, что постоянный доступ воды, а с нею и приток воздуха, который она, проходя через почву, несет с собой, насущно необходимы, так как они превращают в питательные вещества минералы и газы, а без этого последние оказались бы бесполезными или даже вредными. Действие свежего воздуха, воды и морозов представляет собой обработку почвы самой природой; даже без содействия человека они со временем превращают почти любую часть поверхности земли в достаточно плодородную, если только почвенный слой удерживается на месте, а не сносится сразу же после своего образования дождями и ливнями. Человек, однако, в большой мере способствует процессу механического формирования почвы. Главная цель осуществляемой им обработки земли заключается в том, чтобы помочь почве мягко, но надежно удерживать корни растений, а воде и воздуху — свободно распространяться в ней. Навозное удобрение расщепляет глинистые почвы, делает их более легкими и более проницаемыми, тогда как песчаным почвам оно придает необходимую плотность и помогает им — как механически, так и химически — сохранять питательные вещества, которые без него быстро подверглись бы вымыванию.

Химические условия плодородия.

По своему химическому составу почва должна содержать неорганические элементы, которые требуются растению в усвояемой им форме. Иногда человек в состоянии, приложив лишь немного труда, существенно изменить состав почвы. Он способен превратить пустошь в очень плодородную землю, внося в почву небольшое количество как раз тех элементов, которых ей не хватает; в большинстве случаев он использует для этого либо те или иные из многих разновидностей извести, либо искусственные удобрения, большое разнообразие которых обеспечила современная химическая наука; теперь же человек призывает себе на помощь в этой работе и бактерии.

Способность человека изменять состояние почвы.

§ 3. Все эти средства позволяют человеку управлять плодородием почвы. Приложив достаточный труд, он в состоянии заставить почти любую землю приносить крупные урожаи. Путем механической и химической обработки он может подготовить почву для выращивания на ней следующей культуры по своему выбору. Он

может приспособливать культуры к составу почвы или друг к другу, применяя севооборот, при котором каждая культура оставляет после себя почву в таком состоянии и в такое время года, что она поддается легкой и быстрой подготовке для посева следующей культуры. Он может даже постоянно изменять состав почвы путем ее осушения или примешивания к ней другой почвы, которая повысит ее качество. До сих пор все это осуществлялось лишь в небольших масштабах; мел и известь, глина и мергель тонким слоем наносились на поля; целиком новую почву создавали редко, разве что в садах или на других особенно выгодных участках. Однако возможно и даже, как некоторые полагают, вероятно, что через какое-то время механические орудия, применяемые на строительстве железных дорог и других крупных земляных сооружений, можно будет широко использовать для создания плодородной почвы путем смешивания двух бедных почв с противоположной структурой.

Очевидно, что указанные изменения примут в будущем гораздо более широкий и глубокий характер, нежели это было в прошлом. Но даже уже теперь в старых странах большая часть почв обязана своей структурой деятельности человека; все, что лежит непосредственно под поверхностью, содержит в себе большой элемент капитала, результат прошлого человеческого труда. Те безвозмездные дары природы, которые Рикардо характеризовал как "неотделимые" и "неистребимые" свойства почвы, претерпели большие изменения: они частично обеднены и частично обогащены трудом многих поколений людей.

Но иначе обстоит дело с тем, что находится на поверхности. Каждому ее акру природа обеспечивает ежегодный приток тепла и света, воздуха и влаги, а над ними человек практически не властен. Он, конечно, в состоянии слегка изменить климат крупномасштабными дренажными работами, посадкой лесов или вырубкой их. В целом, однако, действие солнца, ветра, дождя представляет собой установленную природой постоянную рентную величину на каждый участок земли. Собственность на землю обеспечивает обладание этой рентой, она представляет также площадь, требующуюся для обитания человека и для выращивания растений и скота; ценность этой площадки в большой мере определяется ее географическим положением.

Мы, следовательно, можем продолжать придержи-

Первоздан-  
ные и ис-

кусственно  
созданные  
свойства  
земли.

ными или неотделимыми свойствами, которыми землю наделила сама природа, с одной стороны, и искусственными ее свойствами, которыми она обязана деятельности человека — с другой, помня, однако, о том, что первые включают пространственные связи данного участка и его природную ренту в виде солнечной энергии, воздуха и дождя и что во многих случаях именно они составляют главные неотделимые свойства земли. Прежде всего эти свойства придают своеобразное значение собственности на сельскохозяйственные земли, а теории ренты — ее особый характер.

В одних  
случаях  
большую  
роль иг-  
рают пер-  
возданные  
свойства,  
в других —  
искус-  
ственно  
созданные.

§ 4. Впрочем, вопрос о том, какая доля плодородия какой-либо почвы обусловлена первозданными свойствами, которыми наделила ее природа, а какая — изменениями, совершенными в ней человеком, невозможно полностью решить, не приняв во внимание вид продукта, выращиваемого на ней. Деятельность человека может способствовать произрастанию одних растений в гораздо большей мере, чем других. На одном конце шкалы находятся лесные деревья: дуб, пустивший глубокие корни и имеющий вокруг себя достаточно свободного пространства, едва ли нуждается в помощи человека, и не существует способа приложения к нему труда, чтобы можно было получить от этого сколько-нибудь значительную выгоду. Почти то же самое можно сказать о травах в плодородных речных низинах, имеющих жирные почвы и надежный естественный сток воды; дикие животные, питающиеся этими травами без вмешательства человека, убирают эти земли почти так же чисто, как и человек. Много богатейших сельскохозяйственных земель Англии (обеспечивающие ренту в 6 ф.ст. на акр и выше) приносили бы нетронутой природе почти такой же урожай, какой с них получают теперь. Далее идет земля, которая хоть и не такая богатая, но постоянно отведена под пастбища; затем следует пахотная земля, на которой человек уже не уповает на дары самой природы, а подготавливает почву для каждой культуры соответственно ее особенностям, сам вносит семена в почву и очищает поле от сорняков. Семена он выбирает по их свойствам, обеспечивающим быстрое созревание и полное развитие тех частей растения, которые наиболее полезны для него; и хотя практика тщательного отбора семян введена лишь совсем недавно и даже еще теперь далеко не получила всеобщего распространения, тем не менее длительный труд на протяжении тысячелетий обеспечил ему растения, очень мало напоминающие

своих диких предков. Наконец, к тем видам продуктов сельского хозяйства, в которые человек вкладывает больше всего труда и забот, относятся отборнейшие сорта фруктов, цветов, овощей, а также лучшие особи животных, используемые для совершенствования собственной породы. В то время как предоставленная самой себе природа отбирала бы лишь те сорта и породы, которые более всего способны сами позаботиться о себе и своем потомстве, человек отбирает те из них, которые обеспечивают ему в кратчайшие сроки и в наибольшем количестве самые нужные ему продукты, причем многие из продуктов высшего качества не могли бы вообще появиться без его попечения.

Вот, следовательно, сколь многообразна роль, которую человек играет в содействии природе при выращивании различных видов сельскохозяйственной продукции. В каждом случае он работает до тех пор, пока дополнительная отдача, получаемая от дополнительного вложения капитала и труда, не *сократилась* настолько, что она уже больше не вознаграждает его за их приложение. Там, где этот предел достигнут, человек предоставляет самой природе проделывать почти всю работу, а там, где его участие в производстве велико, это объясняется тем, что он имеет возможность обрабатывать землю в течение длительного времени, не достигая указанного предела. Мы, таким образом, подошли к обсуждению закона убывающей отдачи.

Важно отметить, что рассматриваемая здесь отдача от капитала и труда измеряется *количеством* продукции, производимой независимо от каких-либо изменений, которые могут возникнуть в течение самого процесса производства в меновой стоимости продукции или в ценах на нее: речь идет о таких, например, изменениях, какие могут произойти, если вблизи земельного участка проложить новую железнодорожную линию или если население графства намного увеличится, а ввоз сельскохозяйственной продукции связан с трудностями. Такого рода изменения приобретут большое значение, когда мы подойдем к выяснению следствий из закона убывающей отдачи и особенно когда мы станем рассматривать влияние, оказываемое ростом населения на средства существования. Но эти изменения не относятся к самому закону, так как последний имеет дело не со стоимостью выращенной продукции, а только с ее количеством<sup>1</sup>.

При всех обстоятельствах отдача от дополнительного вложения капитала и труда рано или поздно уменьшается.

Отдача здесь измеряется количеством продукта, а не его стоимостью.

<sup>1</sup> Но см. последнюю часть, кн. IV, гл. III, § 8, а также кн. IV, гл. XIII, § 2.

## ПЛОДОРДИЕ ЗЕМЛИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ). ТЕНДЕНЦИЯ УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Предварительное изложение тенденции убывающей отдачи.

§ 1. *Закон или формулу тенденции убывающей отдачи* можно предварительно изложить следующим образом:

Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в *общем* пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники.

Из истории и из собственных наблюдений нам известно, что во все времена и повсюду в мире земледelec стремится получить в свое пользование побольше земли, а когда он не может получить ее бесплатно, он, при наличии средств, готов за нее заплатить. Если он сочтет, что приложение всего имеющегося у него капитала и труда на очень маленьком участке принесет ему также хорошие результаты, он станет платить только за очень маленький участок.

На недостаточное возделанной земле добавочный капитал и труд могут давать возрастающую отдачу, пока не достигается максимальный ее уровень, а после этого отдача снова сокращается.

Когда землю, не требующую расчистки, можно получить даром, любой землевладелец использует лишь такую площадь, которая может обеспечить наибольшую отдачу на имеющийся у него капитал и труд. При этом обработка земли носит "экстенсивный", а не "интенсивный" характер. Земледelec не ставит своей целью получать много бушелей зерна с каждого акра, ибо в этом случае он стал бы обрабатывать лишь несколько акров. Он стремится собрать возможно больший общий урожай при данных затратах семян и труда; поэтому он засеивает только такую площадь, какую он в состоянии примитивно обработать. Разумеется, он может слишком размахнуться и подвергнуть обработке такую большую площадь, что концентрация капитала и труда на меньшей оказалась бы более выгодной; в этом случае, если бы он мог получить в свое распоряжение больше капитала и труда и вложить большие их количества в каждый акр, земля стала бы давать *возрастающую* отдачу, т.е. добавочную отдачу по сравнению с той, какую она дает при нынешних издержках. Однако когда земледelec придерживается правильных расчетов, он использует

ровно такую площадь земли, которая обеспечит ему наивысшую отдачу; сосредоточив свой капитал и труд на меньшей площади, он понес бы потери. Если в его распоряжении окажется больше капитала и труда и он станет вкладывать их в большем количестве на имеющейся площади, он получит меньшую выгоду, чем если бы он получил, увеличив площадь обрабатываемой земли; земля стала бы приносить ему *убывающую отдачу*, т.е. пропорционально меньшую отдачу, чем он получает от теперешнего последнего вклада капитала и труда, при условии, конечно, что одновременно не происходит существенное повышение профессионального мастерства земледельца. Когда его сыновья вырастут, они будут располагать большим капиталом и трудом для приложения их к земле, и, чтобы предотвратить возникновение убывающей отдачи, они захотят увеличить площадь обрабатываемой ими земли. Но к этому времени, вероятно, все близлежащие земли уже окажутся занятыми, и им придется, чтобы получить в свое распоряжение больше земли, либо купить ее, либо платить ренту за пользование ею, либо переселиться туда, где она им достанется даром<sup>1</sup>.

Эта тенденция к убыванию отдачи послужила причиной разлучения Авраама с Лотом<sup>2</sup> и большинства других переселений, о которых нам поведала история. И можно быть уверенным, что повсюду, где очень велик спрос на право обрабатывать землю, тенденция убывающей отдачи действует вовсю. Не будь этой тенденции, каждый фермер мог бы сэкономить почти всю свою ренту, отказавшись от всей занимаемой им земли, кроме маленького участка, и вложив в последний весь свой капитал и труд. Если бы весь капитал и труд, которые он в этом случае вложил бы в такой участок, давали бы пропорционально такую же хорошую отдачу, какую дают капитал и труд, вкладываемые им теперь, то он стал бы получать с маленького участка такое же коли-

В противном случае каждый фермер стал бы экономить большую часть своей ренты и вкладывать весь имеющийся у него капитал и труд в небольшую часть

<sup>1</sup> На ранних стадиях хозяйствования возрастающая отдача частично проистекает из совершенствования формы организации производства аналогично тому, как последняя обеспечивает преимущества крупной промышленности. Однако возрастающая отдача отчасти объясняется здесь и тем, что, когда земля подвергается лишь очень слабой обработке, фермерским посевам могут сильно повредить дикорастущие сорняки. Отношение между убывающей и возрастающей отдачей рассматривается далее, в последней главе данной книги.

<sup>2</sup> "И непоместительна была земля для них, чтобы жить вместе, ибо имущество их было так велико, что они не могли жить вместе" (Библия, Священные книги Ветхого Завета. Первая книга Моисеева: Бытие, 13, 6. СПб, 1911, с. 8).

своего земельного участка.

чество продукта, какое он теперь получает со всей площади своей фермы, и имел бы чистую экономию в размере всей своей ренты, за исключением ее доли, приходящейся на сохранный им за собой участок.

Можно допустить, что жадность фермеров часто побуждает их занимать больше земли, чем им по силам должным образом обрабатывать; почти все крупные авторитеты в области сельского хозяйства, начиная с Артура Янга, яростно осуждали эту ошибку. Однако, когда они говорят фермеру, что он выгадает, если употребит свой капитал и труд на меньшей площади, они отнюдь не имеют в виду, что он при этом получит больший валовой продукт. Их аргументация ограничивается лишь тем, что экономия на ренте с лихвой компенсирует вероятное уменьшение общей отдачи, которую фермер получил от земли. Когда фермер расходует четвертую часть урожая на выплату ренты, он может выиграть от сосредоточения своего капитала и труда на меньшей площади при условии, что добавочный капитал и труд, вложенный в каждый акр, станет приносить несколько более  $3/4$  такого же урожая, какой он получал при прежних издержках.

Совершенствование агротехники может позволить применять с выгодой больше капитала и труда.

Далее, можно считать фактом, что много земли, даже в такой передовой стране, как Англия, настолько плохо обрабатывается, что, если бы умело приложить к ней удвоенный объем того капитала и труда, который применяется теперь, с нее можно было бы получать валовой продукт, более чем вдвое превышающий нынешний. Очень возможно, что правы те, кто считает, что если бы все английские фермеры были так же способны, разумны и энергичны, как лучшие из них, они могли бы с выгодой употребить вдвое больше капитала и труда, чем теперь. Принимая ренту за  $1/4$  теперешнего валового продукта, они могли бы получать семь английских центнеров продукции вместо каждого четырех, которые они имеют теперь; вероятно также, что дальнейшее совершенствование агротехники позволило бы им получить восемь английских центнеров и даже еще больше. Но при *нынешнем положении дел* все это отнюдь не доказывает, что дополнительное вложение капитала и труда способно привести к возрастанию отдачи от земли. Принимая нынешних фермеров такими, какие они есть, с сегодняшним их умением и с проявляемой ими сегодня энергией, мы приходим на основе исчерпывающего изучения реальной действительности к выводу, что перед нами отнюдь нет короткого пути к богатству в виде отказа от использования большей части их земель,

сосредоточения всего их капитала и труда на оставшейся части и сбережения для собственных нужд всей ренты, кроме ее доли, приходящейся на оставшуюся часть земельной площади. Причину того, почему они не могут это осуществить, объясняет нам закон убывающей отдачи; отдачи, которая, как уже было сказано, измеряется не меновой стоимостью, а количеством продукта.

Теперь можно четко определить ограничения, которые подразумевались в выражении "в общем", приведенном в нашей предварительной формулировке закона. Рассматриваемый закон — это констатация тенденции, которую, конечно, может на время приостановить усовершенствование техники производства и неравномерное раскрытие полного плодородия почвы, но которая в конце концов должна стать непреодолимой, если спрос на продукцию земли возрастает беспрестанно. Окончательную формулировку этой тенденции можно, следовательно, разделить на две части.

Первая гласит, что, хотя улучшение агротехники может повысить отдачу, которую земля обычно дает на определенный объем капитала и труда, и хотя капитал и труд, уже вложенные в какой-либо участок земли, могут оказаться настолько недостаточными для полного использования плодородия почвы, что дополнительные их затраты способны даже при нынешнем уровне агротехники обеспечить пропорционально большую отдачу, тем не менее указанные условия редко встречаются в давно заселенной стране, а поэтому — за исключением тех мест, где они существуют, — приложение добавочного капитала и труда к земле будет давать пропорционально меньший прирост продукции, если одновременно не возрастает мастерство индивидуального земледельца. Вторая гласит, что при любом будущем улучшении агротехники непрерывный рост приложения капитала и труда к земле должен в конечном счете привести к уменьшению дополнительного продукта, который может быть получен от данного добавочного вложения капитала и труда.

Окончательное определение тенденции убывающей отдачи

§ 2. Используя предложенный Джеймсом Миллем термин, мы можем рассматривать прилагаемые к земле капитал и труд как составляющие равные последовательные дозы<sup>1</sup>. Как мы уже видели, отдача от первых нескольких доз может, вероятно, оказаться небольшой,

Доза капитала и труда.

<sup>1</sup> Подробнее об этом термине см. Замечание в конце данной главы.



а большее количество доз может дать пропорционально большую отдачу; отдача последующих доз может даже в исключительных случаях попеременно то повышаться, то снижаться. Но наш закон гласит, что рано или поздно (при этом всегда принимается, что тем временем уровень агротехники остается неизменным) наступает момент, после которого все последующие дозы станут давать пропорционально меньшую отдачу, чем предшествующие им. Доза здесь всегда представляет собой соединение доз капитала и труда, прилагаются ли они к земле крестьянином-землевладельцем, самим работающим на собственной земле, или крестьянином, работающим под надзором фермера-капиталиста, который сам не занимается физическим трудом. Однако в последнем случае основная часть издержек принимает форму денег, а когда речь идет о предпринимательском хозяйстве применительно к английским условиям, то часто удобнее рассматривать труд, выраженный в денежном эквиваленте по его рыночной стоимости, и говорить просто о дозах капитала, а не о дозах труда и капитала.

*Предельная доза, предельная отдача, предельная обработка.*

Дозу капитала, которая лишь вознаграждает земледельца, можно назвать *предельной дозой*, а отдачу от нее — *предельной отдачей*. Если в данном районе имеется земля, обработка которой возмещает только издержки ее обработки и, следовательно, не приносит излишка для покрытия ренты, мы можем предположить, что в такую землю вложена предельная доза капитала. Поэтому можно сказать, что здесь доза капитала вложена в землю на *пределе обработки*. Преимущество этой формулировки заключается в ее простоте. Но для нашей аргументации нет необходимости предполагать наличие такой земли; мы хотим сосредоточить внимание только на отдаче от предельной дозы капитала, а вкладывается ли она в бедную землю или в плодородную, не имеет значения; здесь важно лишь то, что она образует последнюю дозу, которую можно с выгодой вложить в эту землю<sup>1</sup>.

*Предельная доза не обязательно является*

Когда мы говорим о предельной, или "последней", дозе капитала, вкладываемой в землю, мы не имеем в виду, что она последняя по времени, мы подразумеваем, что это такая доза, которая находится на пределе выгод-

<sup>1</sup> Рикардо отлично понимал это, хотя и недостаточно подчеркивал. Те противники его теории, которые полагали, что она неприменима к районам, где земля обеспечивает ренту, ошибочно толковали содержание его аргументации.

ного приложения, т.е. которая вкладывается лишь с тем, чтобы обеспечить обычную отдачу на капитал и труд земледельца без какого-либо ее превышения. Возьмем конкретный пример: предположим, что фермер подумывает над тем, не прополоть ли поле повторно; после некоторого колебания он решает, что стоит затратить на это время, но и только, не больше того. Употребленная при этом доза капитала и труда является, следовательно, в принятом здесь смысле этого слова последней дозой, хотя в дальнейшем, для уборки урожая, потребуется еще много доз. Разумеется, отдачу от этой последней дозы нельзя отделить от отдачи на другие, но мы относим на ее счет ту часть продукта, которая не была бы получена, если бы фермер решил не делать повторной прополки<sup>1</sup>.

ся послед-  
ней.

Поскольку отдача от дозы, затраченной на пределе обработки, только вознаграждает земледельца, то отсюда следует, что одно лишь его вознаграждение за весь капитал и труд будет во столько раз больше предельной отдачи, сколько доз он вложил. Все, что он получает сверх этого, образует *избыточный продукт* земли. Этот избыток достается земледельцу, если он сам является

*Избыточ-  
ный про-  
дукт.*

<sup>1</sup> Пример из зарегистрированных экспериментов может способствовать более четкому уяснению понятия отдачи от предельной дозы капитала и труда. Опытная станция в Арканзасе сообщает (см. *The Times*, 18. XI. 1889), что четыре участка площадью в 1 акр каждый, обрабатывавшиеся совершенно одинаково, за исключением вспашки и боронования, дали следующие результаты:

Участок	Обработка	Урожай с акра в бушелях
1	одноразовая вспашка	16
2	одноразовая вспашка и одноразовое боронование	18 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
3	двухразовая вспашка и одноразовое боронование	21 <sup>2</sup> / <sub>3</sub>
4	двухразовая вспашка и двухразовое боронование	23 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>

Отсюда следует, что доза капитала и труда, затраченная на повторное боронование участка, уже подвергавшегося двойной вспашке, принесла дополнительно 17/12 бушеля. И если стоимость этого дополнительного урожая, за вычетом издержек на уборку и т. д., только возмещает указанную дозу с прибылью, то она является *предельной*, хотя по времени она и не была последней, поскольку дозы, затрачиваемые на уборку, должны последовать позднее.

собственником земли<sup>1</sup>.

Данная здесь характеристика избыточного продукта не является теорией ренты.

Важно отметить, что данная характеристика природы избыточного продукта — это отнюдь не теория ренты. К рассмотрению последней мы сможем подойти только на значительно более позднем этапе нашего исследования. Здесь уместно лишь сказать, что этот избыточный продукт может, *при определенных условиях*, стать рентой, которую владелец земли вправе взыскать с арендатора за пользование ею. Но, как мы увидим впоследствии, полная рента фермы в давно заселенной стране образуется из трех элементов: источником первого служит стоимость почвы в ее нетронutom природном состоянии; второй обусловлен улучшениями земли, про-

<sup>1</sup> Попытаемся проиллюстрировать это на графике. Следует помнить, что графические примеры не служат доказательством. Они являются лишь картинками, очень грубо отражающими главные характеристики реальных проблем. Они приобретают четкость вследствие игнорирования многих соображений, которые неодинаковы для различных практических проблем, но которые фермер в своем конкретном хозяйстве должен полностью принимать во внимание. Если на данном поле затрачен капитал в 50 ф. ст., оно принесет некоторое количество продукта; несколько большее количество продукта будет получено, если затрата капитала составит 51 ф. ст. Разницу между этими двумя количествами можно рассматривать как продукт, полученный от затраты 51-го фунта; при допущении, что капитал вкладывается последовательными дозами в 1 ф. ст., можно утверждать, что указанная разница между размерами продукта является продуктом, полученным от 51-й дозы. Пусть дозы представлены в последовательном порядке равными делениями на горизонтали  $OD$ . Проведем теперь от деления на этой горизонтали, представляющего 51-ю дозу  $M$ , линию  $MP$  под прямым углом к горизонтали  $OD$ , с толщиной, равной одному делению, и чтобы длина ее представляла количество продукта, полученного от 51-й дозы. Предположим, что это делается для каждого деления вплоть до деления, соответствующего последней дозе, вложение которой в землю считается выгодным. Пусть это будет 110-е деление на  $D$ , а линия  $DC$  соответствует отдаче, которая составляет лишь вознаграждение фермера. Крайние точки указанных линий расположатся на кривой  $APC$ . Весь продукт будет представлен суммой этих линий, т. е., поскольку толщина каждой линии равна длине деления на горизонтали, площадью  $ODCA$ . Проведем  $CGH$  параллельно  $DO$ , пересекающую  $PM$  в  $G$ , тогда  $MG$  равна  $CD$ ; а поскольку  $DC$  представляет лишь вознаграждение фермера за одну дозу,  $MG$  представляет лишь его вознаграждение за другую; и то же относится ко всем отрезкам толстых линий, проведенных от  $OD$  и пересекающих  $HC$ . Поэтому их сумма, т. е. площадь  $ODCH$ , представляет долю продукта, требующуюся для вознаграждения фермера, а остальная площадь  $AHGCBA$  — это избыточный продукт, который при определенных условиях становится рентой.

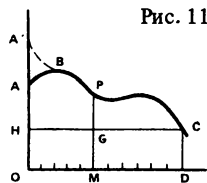


Рис. 11

изведенными человеком; а третий, часто оказывающийся наиболее важным из всех, порождается ростом плотности и богатства населения и средствами сообщения — шоссейными дорогами, железными дорогами и т.д.

Следует также отметить, что в давно заселенной стране невозможно установить, каково было первоначальное состояние земли до того, как ее впервые стали возделывать. Результаты работы человека, полезные или вредные, прочно закрепились в земле, и их невозможно отделить от результатов деятельности самой природы; линия раздела здесь настолько стерта, что проводить ее приходится более или менее произвольно. Но для большинства задач исследования лучше всего считать первые трудности, связанные с оценкой влияния естественных факторов, уже благополучно преодоленными, прежде чем начинать учитывать долю воздействия обработки, производимой фермером. Итак, отдачи, источником которых мы считаем первые дозы капитала и труда, обычно являются самыми большими, и тенденция к их сокращению проявляется сразу же. Имея в виду главным образом английское сельское хозяйство, мы можем, подобно Рикардо, с полной уверенностью признать это за типичный случай<sup>1</sup>.

Рикардо ограничился анализом условий давно заселенной страны.

§ 3. Выясним теперь, от чего зависит *темп* уменьшения или увеличения отдачи от последовательных доз капитала и труда. Мы видели, что наблюдаются большие колебания той доли в продукте земли, которую человек

Эластичность отдачи природы на приложе-

<sup>1</sup> То есть можно на рис. 11 заменить отрезок  $BA$  на кривой пунктирным отрезком  $BA'$  и считать  $A'BPC$  типичной кривой отдачи от приложения капитала и труда в английском сельском хозяйстве. Бесспорно, что пшеницу и некоторые другие однолетние культуры вообще нельзя выращивать без довольно значительных затрат труда. Но естественные самосеющиеся травы могут обеспечивать большую отдачу от пастбищного скота почти без затрат труда.

Ранее уже отмечалось (кн. III, гл. III, § 1), что закон убывающей отдачи имеет тесное сходство с законом спроса. Отдачу, которую дает земля на дозу капитала и труда, можно считать ценой, предлагаемой землей за эту дозу. Отдача земли от вложенного в нее капитала и труда представляет собой, так сказать, ее эффективный спрос на них: ее отдача на каждую дозу — это ее цена спроса на данную дозу, а таблица отдачи, которые она дает на каждую последующую дозу, можно считать ее шкалой спроса; однако во избежание путаницы мы будем называть ее "шкалой отдачи". Приведенному в тексте примеру с землей аналогичен пример с человеком, готовым уплатить пропорционально большую цену за количество рулонов обоев, которыми можно оклеить стены всей комнаты, чем за такое их количество, которого хватит лишь на половину комнаты; в этом случае его шкала спроса обнаружит на одном этапе увеличение, а не уменьшение цены спроса на возросшее количество. Но в совокупном

ние капитала и труда зависит от качества почв и от культур.

Относительное плодородие двух земельных участков может меняться в зависимости от конкретных обстоятельств.

может рассматривать как результат своей работы сверх того, что дала бы сама природа без его помощи; мы видели также, что эта доля в продукте резко колеблется в зависимости от культур, почв и методов обработки. Вообще говоря, она возрастает с переходом от лесных угодий к пастбищным землям, от пастбищных к пахотным и от мелкой пахоты к глубокой. Происходит это потому, что темп сокращения отдачи, как правило, наибольший на лесных угодьях, несколько меньший на пастбищных землях, еще меньший на пахотных и самый низкий на землях, где применяется глубокая пахота.

Нет абсолютной меры тучности или плодородия земли. Даже если бы не происходило изменений в агротехнике, одно лишь увеличение спроса на продукт может переменить места двух соседних участков земли по степени их плодородия. Один из них, который приносит меньший урожай в условиях, когда оба участка вовсе не подвергаются обработке или подвергаются в равной мере лишь поверхностной обработке, может превзойти другой и справедливо быть причислен к более плодородным, когда оба в равной мере обрабатываются гораздо тщательнее. Иными словами, многие из тех земель, которые при экстенсивной их обработке оказываются в ряду наименее плодородных, попадают в число самых плодородных при их интенсивной обработке. Например, самоосушающаяся пастбищная земля способна давать пропорционально большую отдачу на очень небольшие затраты капитала и труда, но быстро сокращающуюся отдачу на дополнительные издержки; по мере увеличения численности населения постепенно может становиться более выгодным ликвидировать часть пастбищ и передать эти земли под плодосмен — корнеплоды, зерно и травы; в этом случае отдача от новых доз капитала и труда может сокращаться не столь быстро.

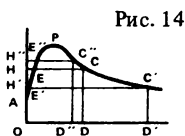
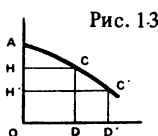
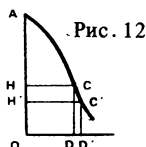
Другие земли могут оказаться бедными пастбищами, но давать более или менее щедрую отдачу на значитель-

спросе многих индивидуумов такие колебания взаимно погашают друг друга, вследствие чего шкала совокупного спроса группы людей всегда показывает, что цена спроса неуклонно снижается с каждым увеличением предлагаемого количества. Равным образом, сгруппировав воедино многие участки земли, мы можем построить шкалу отдач, которая обнаружит постоянное сокращение отдачи от каждого прироста вложения капитала и труда. Однако гораздо легче выявить, а иногда и гораздо важнее принять в расчет колебания индивидуального спроса в случае с участками земли, чем в случае с людьми. Именно поэтому построенная нами типичная шкала отдач не показывает такое же равномерное и постоянное снижение отдачи, какое показывает наша типичная шкала спроса в отношении цен спроса.

ное приложение капитала и труда для их обработки и удобрения; при этом отдача на первоначальные дозы не очень велика, но уменьшается она медленно.

Далее, существуют топки земли. На них, как, например, на болотах Восточной Англии, может расти лишь ивовая лоза и водиться дикая водоплавающая птица. Некоторые из таких земель, в частности в тропических районах, очень щедры на растительность, но там настолько распространена малярия, что человеку в этих районах трудно жить и еще труднее работать. На подобных землях отдача на капитал и труд вначале очень мала, но с разворачиванием осушительных работ она возрастает, а затем, вероятно, снова снижается<sup>1</sup>.

Но когда подобного рода улучшения однажды осуществлены, помещенный в почву капитал уже нельзя изъять, первоначальный этап обработки не повторяется, а количество продукта, произведенного благодаря



<sup>1</sup> Этот пример можно изобразить на графиках. Если реальная

стоимость продукта возрастает в отношении  $ОН'$  к  $ОН$  (в результате чего количество продукта, требующееся для вознаграждения фермера за дозу капитала и труда, сокращается с  $ОН$  до  $ОН'$ ), избыточный продукт увеличивается лишь до  $АН'C'$ , что не намного больше прежнего его размера  $АНС$  — рис. 12, изображающий первый случай. Второй случай изображен на рис. 13, где аналогичное изменение цены продукта втрое увеличивает новый избыточный продукт  $АН'C'$  по сравнению с прежним избытком  $АНС$ . Третий случай представлен на рис. 14. Первоначально вложенные в землю дозы капитала и труда дают такую малую отдачу, что их не стоило бы вкладывать, если бы не было намерения производить дальнейшую обработку этой земли. Но последующие дозы дают возрастающую отдачу, которая достигает максимума в  $P$  и затем сокращается. Если цена, которую можно получить за продукт, столь низка, что для вознаграждения земледельца за дозу капитала и труда потребуется количество  $ОН''$ , то она обеспечивает лишь минимальную выгоду от обработки земли. В этом случае обработка доводится до  $D''$ , возникает дефицит по первоначальным дозам, представленным площадью  $Н''АЕ''$ , и избыток по последующим дозам, представленным площадью  $Е''РС''$ ; поскольку последние две площади почти равны, обработка земли на данной стадии лишь окупает себя. Однако, если цена продукта повышается настолько, что  $ОН$  уже достаточна для вознаграждения земледельца за дозу капитала и труда, дефицит по первоначальным дозам сократится до  $НАЕ$ , а избыток по последующим дозам возрастет до  $ЕРС$ , тогда чистый избыток (настоящая рента в том случае, если земля арендована) составит превышение  $ЕРС$  над  $НАЕ$ . Если бы цена повысилась еще до уровня, при котором  $ОН$  достаточна для вознаграждения земледельца за дозу капитала и

дальнейшим вложениям капитала и труда, обнаруживает тенденцию к сокращению<sup>1</sup>.

Аналогичные, хотя и не столь резкие изменения могут возникнуть на уже хорошо обработанных землях. Например, даже если они не болотистые, эти земли могут нуждаться в небольших дренажных работах, чтобы удалить с них стоячую воду и обеспечить свободный доступ к ним свежей воды и воздуха. Может оказаться, что подпочвенный слой обладает большим естественным плодородием, чем поверхностный, или же в нем могут оказаться как раз те элементы, каких не хватает в поверхностном; в таком случае последовательное применение глубокой пахоты способно постоянно изменять качество земли.

Не следует поэтому полагать, что, когда отдача от добавочного вложения капитала и труда начинает сокращаться, это будет продолжаться бесконечно. Всегда признавалось, что совершенствование агротехники обычно повышает отдачу, которую можно получить от вложения любого количества капитала и труда, но здесь речь не об этом. Мы обращаем внимание лишь на то, что независимо от любого расширения знаний фермера и при использовании им лишь тех приемов земледелия, к каким он издавна привык, фермер может иногда, получив в свое распоряжение добавочный капитал и труд, добиться возрастающей отдачи на них даже на поздней стадии обработки земли<sup>2</sup>.

Справедливо замечено, что как прочность цепи измеряется прочностью ее наиболее слабого звена, так и плодородие почвы ограничено тем элементом, какого ей больше всего не хватает. Тот, кто спешит, отвергнет цепь, в которой имеются одно или два очень слабых звена, независимо от того, какой бы прочностью ни обладали остальные звенья, и предпочтет ей значительно более легкую цепь, но без изъянов. Но когда приходится

труда, этот чистый избыток увеличился бы до очень большого объема, представляемого превышением  $E'PC'$  над  $H'AE'$ .

<sup>1</sup> В подобном случае первоначальные дозы наверняка остаются в земле, а фактически выплачиваемая рента, когда земля арендована, будет, следовательно, включать и прибыли на эти дозы сверх избыточного продукта или подлинной ренты. На графиках легко показать поправку на отдачу от капитала землевладельца.

<sup>2</sup> Разумеется, его отдача может сократиться, потом увеличиться, затем опять сократиться и все же снова увеличиться, когда он оказывается в состоянии осуществить новые крупные изменения, как это показано на рис. 11. Но не очень редко встречаются и более крайние случаи, подобные тому, какой изображен на рис. 15.

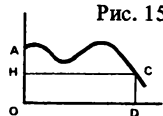


Рис. 15

выполнять тяжелую работу и есть время на ремонт, он исправит более тяжелую цепь, в результате чего последняя окажется прочнее другой. В этом мы видим объяснение многого из того, что выглядит странным в истории сельского хозяйства.

Первые поселенцы в новой стране обычно избегают земель, которые не поддаются немедленной обработке. Их часто отпугивает обилие естественной растительности, если она оказывается такого вида, какой им не нужен. Они не дают себе труда вспахать очень твердую землю, какой бы плодородной она ни могла стать при тщательной ее обработке. Они не хотят и приступить к полужатой земле. Они, как правило, выбирают мягкие земли, которые легко поддаются вспашке двухлемешным плугом, затем засевают их редко, чтобы к растениям, когда они пойдут в рост, были обеспечены свободный доступ света и воздуха, а также поступление питательных веществ с большой площади.

Когда Америка только заселялась, многие сельскохозяйственные работы, выполняемые ныне с помощью машин на конной тяге, все еще осуществлялись вручную. Если теперь фермеры отдают большое предпочтение плоским степным землям, свободным от пней и камней, где можно широко и без риска применять машины, то в те времена они ничего не имели против холмистых участков. Их урожаи были невелики пропорционально обрабатываемой площади, но очень значительны пропорционально затратам капитала и труда на обработку земли.

Нельзя поэтому называть один участок земли более плодородным, чем другой, пока мы не получим представление об умении и предприимчивости земледельцев, о количестве капитала и труда в их распоряжении и пока мы не знаем, обеспечивает ли спрос на их продукт выгодность интенсивной обработки этих участков при имеющихся у земледельцев средствах. Если спрос это обеспечивает, то указанные участки окажутся самыми плодородными, дающими наибольшие средние отдачи от крупных вложений капитала и труда. Но если спрос это не обеспечивает, такие участки будут самыми плодородными, дающими наибольшую отдачу лишь на первые несколько доз капитала и труда. Термин плодородие лишен содержания, когда он не связан с конкретными обстоятельствами времени и места.

Но даже и при этих условиях в употреблении данного термина сохраняется некоторая неопределенность. Иногда внимание обращают главным образом на способность

Первые поселенцы правомерно избегают земель, которые английский фермер предпочел бы использовать.

Плодородие не бывает абсолютным, оно относительно в зависимости от места и времени.



земли обеспечивать надлежащую отдачу от интенсивной обработки, т.е. большой урожай с каждого акра; иногда же учитывают ее способность приносить большой избыточный продукт или ренту, хотя ее валовой продукт не очень велик. В современной Англии, например, богатые пахотные земли очень плодородны в первом смысле, а богатые луговые — во втором. Для многих целей безразлично, какое из этих значений термина подразумевается, а в тех редких случаях, когда это не безразлично, в контексте следует давать соответствующее разъяснение<sup>1</sup>.

Другие причины изменения относительных стоимостей различных земельных участков.

§ 4. Однако в дальнейшем последовательность уровней плодородия различных почв подвергается перестройке под влиянием изменений в способах обработки земли и в относительной стоимости отдельных культур. Например, когда в конце прошлого века Коук показал, как можно обеспечить хороший урожай пшеницы на мягких почвах, делая ее предшественником клевер, эти почвы оказались более плодородными по сравнению с глинистыми; и теперь, хотя их по старинке все еще называют "бедными", некоторые из них обладают большей ценностью и действительно большим плодородием, чем значительная часть земель, обычно подвергавшихся тщательной обработке после временного перерыва, в течение которого их вообще не обрабатывали.

В свою очередь возросший в Центральной Европе спрос на лес для отопления и строительства повысил стоимость покрытых сосняком горных склонов по сравнению почти со всеми другими видами земель. Но в Англии такое повышение их стоимости было предотвращено заменой дерева углем в качестве топлива и железом в качестве материала для судостроения, а

<sup>1</sup> Если цена продукта такова, что его количество  $ОН$  (рис. 12, 13, 14) требуется для компенсации земледельца за одну дозу капитала и труда, тогда обработка будет доведена до  $D$ , а выращенный продукт  $AODC$  окажется большим на рис. 12, еще большим на рис. 13 и меньшим на рис. 14. Но если спрос на сельскохозяйственный продукт поднимается настолько, что для вознаграждения земледельца за дозу достаточно  $ОН'$ , то обработка будет доведена до  $D'$ , а выращенный продукт составит  $AOD'C'$ , который окажется большим на рис. 14, еще большим на рис. 13 и меньшим на рис. 12. Разница будет еще более значительной, если мы станем рассматривать избыточный продукт, который образуется после вычета части продукта, достаточной для вознаграждения земледельца, и который при определенных условиях превращается в земельную ренту. Этому соответствует  $AHC$  на рис. 12 и 13 в первом случае и  $AH'C'$  — во втором, тогда как на рис. 14 он в первом случае составляет превышение  $AODCPA$  над  $ODCH$ , т.е. превышение  $PEC$  над  $AHE$ , а во втором — превышение  $PE'C'$  над  $AH'E'$ .

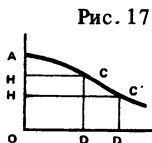
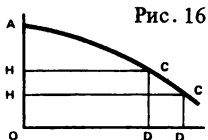
также особыми преимуществами Англии в импорте леса. Далее, выращивание риса и джута часто делает очень ценными земли, которые настолько покрыты водой, что для большинства других культур они непригодны. Следует также заметить, что после отмены хлебных законов цены на мясо и молочные продукты в Англии поднялись по сравнению с ценами на зерно. Те пахотные земли, на которых можно было выращивать сочные кормовые культуры в севообороте с зерном, поднялись в цене по сравнению с глинистыми, а стоимость земель под постоянными пастбищами была частично восстановлена после ее резкого падения по сравнению с ценами на пахотные земли, явившегося следствием роста населения<sup>1</sup>.

Независимо от любых изменений степени пригодности наиболее распространенных культур и способов обработки для тех или иных почв существует постоянная тенденция к выравниванию стоимости различных почв. При отсутствии какой-либо противодействующей причины рост населения и богатства ведет к тому, что более скудные почвы догоняют более плодородные. Земли, которыми прежде вовсе пренебрегали, посредством приложения большого труда превращают в угоidia, приносящие крупные урожаи; годовой доступ к ним света, тепла и воздуха, очевидно, такой же, как и к более плодородным, а недостатки можно значительно уменьшить приложением труда<sup>2</sup>.

С ростом численности населения относительная стоимость скудных земель повышается.

<sup>1</sup> Роджерс ("Six Centuries of Work and Wages", p. 73) считал, что пять или шесть веков тому назад богатые луга обладали — в зерновом исчислении — примерно такой же ценностью, что и теперь, между тем как стоимость пахотных земель — в том же исчислении — увеличилась за это же время примерно в пять раз. Это частично объясняется большой ролью, которую играло сено во времена, когда корнеплоды и другие виды зимних кормов для скота еще не были известны.

<sup>2</sup> Так, можно сравнить представленные на рис. 16 и 17 два участка земли, в отношении которых закон убывающей отдачи действует одинаково, вследствие чего показанные на них кривые продукта аналогичны по форме, но при этом первый участок отличается от второго большим плодородием на всех ступенях интенсивности обработки. Стоимость земли может обычно быть представлена ее избыточным продуктом или рентой, и она в каждом случае образует  $AHC$ , когда требуется  $OH$  для компенсации дозы капитала и труда, и  $AHC'$ , когда увеличение численности населения и богатства делает для этого достаточным  $OH'$ . Ясно, что  $AHC'$  на рис. 17 находится в более благопри-



Не существует абсолютного критерия хорошей обработки земли.

Как не существует абсолютного критерия плодородия земли, так нет и абсолютного критерия ее хорошей обработки. Например, наилучшая обработка богатейших земель на Нормандских островах требует больших затрат капитала и труда на каждый акр, так как они расположены вблизи крупных рынков и обладают монополией на ровный климат и раннее созревание культур. Если бы здесь уповали лишь на силы природы, эти земли не были бы очень плодородными, так как, имея много положительных свойств, они вместе с тем отличаются двумя недостатками, двумя слабыми звеньями (им не хватает фосфорной кислоты и углекислого калия). Однако, используя обилие прибрежных водорослей, можно частично укрепить эти звенья, в результате чего вся цепь оказывается исключительно прочной. Таким образом, интенсивная, или, как ее обычно называют в Англии, "хорошая", обработка обеспечивает урожай раннего картофеля стоимостью 100 ф.ст. с одного акра. Но такие же затраты на акр в Западной Америке разорили бы фермера, а в его конкретном хозяйстве подобная обработка была бы не хорошей, а плохой.

Формулировка закона, данная Рикардо, неточна.

§ 5. Формулировка закона убывающей отдачи у Рикардо неточна. Возможно, однако, что эта неточность объясняется не ошибочным толкованием, а лишь небрежным изложением. Во всяком случае, Рикардо был вправе полагать, что условия, лежащие в основе этого закона, не играли большой роли в специфической обстановке в Англии того времени, когда он писал, и не имели большого значения для специальных целей, связанных с конкретными практическими проблемами, которые перед ним стояли. Разумеется, он не мог предвосхитить появление целого ряда изобретений, которым предстояло открыть новые источники предложе-

ятом соотношении с  $AH'C'$  на рис. 16, чем  $AHC$  на рис. 17 с  $AHC$  на рис. 16. Точно так же, хотя и не с такой разницей, общий продукт  $AOD'C'$  на рис. 17 находится в лучшем соотношении с  $AOD'C$  на рис. 16, чем  $AODC$  на рис. 17 с  $AODC$  на рис. 16 (Уикс-тид в кн. "Coordinates of Laws of Distribution", p. 51, 52 остроумно заметил, что рента может быть и негативной. Конечно, налоги способны поглощать ренту, но земля, не оправдывающая обработку, зарастет лесом и грубыми травами. См. ранее с. 226).

Леруа Болье (Répartition des Richesses, chap. II) собрал ряд фактов, иллюстрирующих эту тенденцию скудных земель относительно догонять по стоимости плодородные. Он приводит следующие данные, показывающие рентные доходы в франках на гектар ( $2\frac{1}{2}$  акра) по пяти классам земель в нескольких коммунах департаментов Эр и Уаза в 1829 и 1852 гг. соответственно:

ния, и при посредстве свободной торговли революционизировать английское сельское хозяйство; однако сельскохозяйственная история Англии и других стран могла бы побудить его сделать больший упор на вероятность перемен<sup>1</sup>.

Рикардо утверждал, что первые поселенцы в новой стране неизменно выбирали самые плодородные земли и что по мере возрастания численности населения в обработку постепенно вовлекались все более и более скудные почвы, причем из его небрежного изложения следовало, будто существует некий абсолютный уровень плодородия. Но, как мы уже видели, там, где земли даровые, каждый выбирает такую, какая больше всего подходит для его собственных целей и какая, принимая во внимание все привходящие обстоятельства, обеспечивает ему наибольшую отдачу на его капитал и труд. Он поэтому подбирает себе землю, которую можно сразу же обработать, и пренебрегает землей, в цепи плодородия которой имеются какие-либо слабые звенья, как бы ни были прочны остальные звенья. Но, помимо необходимости избежать возможности заболеть малярией, ему приходится учитывать средства сообщения с рынками сбыта и источниками снабжения; в некоторых случаях необходимость обеспечения защиты от нападения врагов и диких зверей перевешивает все прочие соображения. Вот почему нельзя ожидать, что земли, выбранные вначале, всегда окажутся теми, какие в конечном счете можно будет считать самыми плодородными. Рикардо не рассмотрел этот вопрос и дал возможность Кэри и другим обрушиться на него с нападками, которые, хотя в большей части базировались на неправильном толковании его позиций, все же имели под собой достаточные основания.

Тот факт, что в заселяемых странах земли, которые английский фермер считал бы бедными, иногда подвергаются обработке прежде прилегающих к ним, которые он считал бы богатыми, вовсе не противоречит, как полагали некоторые иностранные авторы, общему смыслу учения Рикардо. Его практическое значение заключается

Рикардо утверждал, что первыми возделывались самые плодородные земли; это верно только в том смысле, какой он придал своему утверждению,

но его утверждение может быть неправильно понято, как и прои-

	Класс I	Класс II	Класс III	Класс IV	Класс V
1829	58	48	34	20	8
1852	80	78	60	50	40

<sup>1</sup> Рошер отмечает ("Political Economy", sect. CLV): "Оценивая Рикардо, не следует забывать, что он ставил себе целью не написать учебник по политической экономии, а только довести до уже сведущих в ней результат своих исследований в возможно кратчайшей форме. Вот почему он часто выдвигает опреде-

зошло с  
Кэри.

в характеристике условий, при которых увеличение численности населения имеет тенденцию вызывать возрастающее давление на средства существования, оно перемещает центр внимания от одного лишь размера сельскохозяйственного продукта к его меновой *стоимости*, выраженной в вещах, которые промышленное население данной местности предлагает в обмен на сельскохозяйственный продукт<sup>1</sup>.

Однако  
Кэри пока-  
зал, что Ри-  
кардо  
недооце-  
нил кос-  
венные

§ 6. Рикардо и экономисты его времени вообще слишком торопились выводить это заключение из закона убывающей отдачи, они недостаточно учитывали фактор организации в качестве источника эффективности. Между тем фактически каждому фермеру помогает наличие соседей, будь то земледельцев или горожан<sup>2</sup>.

ленные положения, формулировку которых распространять на другие случаи следует лишь после надлежащего взвешивания или которые вообще нужно изложить заново, чтобы они отвечали изменившейся обстановке”.

<sup>1</sup> Кэри утверждает, будто он доказал, что “повсюду в мире обработка земли начиналась на склонах холмов, где почвы были наименее плодородными и где преимущества природных условий были наименьшими. По мере роста богатства и населения люди все ниже спускались по разные стороны холмов к долинам и соединялись у их подножий” (Cagey. Principles of Social Science, chap. IV, § 4). Он даже заявляет, что как только густонаселенная страна опустошается, “как только сокращается население, богатство и способность к объединению, люди покидают плодородные почвы и устремляются к скудным” (Ibid., ch. V, § 3); при этом плодородные почвы представляют трудность и опасность, так как быстро покрываются густыми зарослями, которые населяют дикие звери и шайки разбойников и которые, быть может, становятся рассадником малярии. Однако опыт новейших поселенцев в Южной Африке и других местах, в общем, не подтверждает выводы Кэри, основывающиеся главным образом на фактах, относящихся к жарким странам. Но внешняя привлекательность тропических стран в значительной степени обманчива; тамошние земли могут давать большую отдачу на тяжелый труд, тогда как тяжелый труд там в настоящее время невозможен, хотя некоторые перемены в этом отношении представляются осуществимыми на основе развития медицинской и особенно бактериологической науки. Прохладный, освежающий ветер столь же необходим для поддержания жизненной энергии человека, как и сама пища. Земля, приносящая обилие пищи, но климат которой убивает энергию, является не более производительной в качестве источника первичных средств существования человека, чем земля, доставляющая меньше пищи, но обладающая бодрящим климатом.

Покойный герцог Аргайлский охарактеризовал воздействие условий жизни, наполненной опасностями и нищетой, на принудительную обработку горных склонов до того, как долины севера и северо-запада Шотландии не оказались пригодными для земледелия (Scotland as it is and was, II, p. 74-75).

<sup>2</sup> Во вновь заселяемой стране важную форму этой помощи составляет то, что наличие соседей позволяет ему отважиться

Даже если большинство из них заняты, как и он сам, в сельском хозяйстве, они постепенно создают для него хорошие дороги и другие средства сообщения и образуют рынок, на котором он может на приемлемых условиях покупать все, что ему требуется: предметы первой необходимости, бытовые принадлежности и предметы роскоши для себя и своей семьи, а также все необходимое для ведения сельскохозяйственных работ; они приносят ему знания, ему становятся доступными медицинская помощь, образование и развлечения; его кругозор расширяется, и его производительность многообразными путями увеличивается. А когда близлежащий городок со своим рынком превращается в крупный промышленный центр, выгоды земледельца возрастают намного больше. Весь его продукт теперь стоит больше, а некоторые вещи, прежде отбрасывавшиеся им, теперь обретают хорошую цену. Перед ним открываются новые возможности ведения молочного животноводства и товарного садоводства; при большем разнообразии продукта он применяет севооборот, обеспечивающий постоянную занятость земли, не лишая ее ни одного из элементов, необходимых для плодородия.

преимущества для сельского хозяйства, создаваемые плотным населением.

Далее, как мы увидим ниже, рост численности населения ведет к усилению организации торговли и промышленности, а поэтому закон убывающей отдачи неприменим столь же категорически к общему объему затрат капитала и труда в целой округе, как к их затратам на единичной ферме. Даже когда обработка достигает такой стадии, на которой каждая последующая доза вложенного в землю капитала и труда дает меньшую отдачу, чем предыдущая, увеличение численности населения способно послужить причиной пропорционально большего возрастания объема средств существования. Правда, черный день лишь отодвигается, но все же он отодвигается. Рост населения, если его не приостанавливают другие причины, должен в конце концов приостановиться из-за трудности получения первичного продукта, однако вопреки закону убывающей отдачи давление численности населения на объем средств существования может быть ограничено на долгие времена открытием новых источников снабжения, удешевлением железнодорожных и морских сообщений, усилением организации и расширением знаний.

В качестве противодействующего фактора следует признать нарастание в густонаселенных местах труд- обрабатывать такую землю, которую он в противном случае не решился бы использовать из страха перед врагами и малярией.

Стоимость чистого

воздуха,  
света, во-  
ды и живо-  
писных  
мест.

ностей с обеспечением свежим воздухом и светом, а в ряде случаев и свежей водой. Красоты природы в районах модных курортов имеют настоящую денежную стоимость, которую нельзя игнорировать, но требуются известные усилия, чтобы понять подлинную ценность для мужчин, женщин и детей возможности прогуляться по красивым, живописным местам.

Плодородие рыб-  
ных про-  
мыслов.

§ 7. Как уже было отмечено, земля на экономическом языке включает реки и моря. На речных рыбных промыслах дополнительная отдача от добавочного приложения капитала и труда обнаруживает быстрое сокращение. Что касается морских рыбных промыслов, то мнения расходятся. Море огромно, а рыба очень плодотворна. Некоторые полагают, что человек способен выловить в море практически неограниченное количество рыбы, не сокращая сколько-нибудь существенно оставшиеся ее запасы, т.е., иными словами, что закон убывающей отдачи вообще едва ли применим к морским рыбным промыслам; другие же считают, что, как свидетельствует опыт, продуктивность падает на тех промыслах, которые энергично эксплуатируются, особенно траулерами с паровыми двигателями. Вопрос этот важен, так как на будущее человечества окажет значительное влияние количество и качество наличных запасов рыбы.

Рудник не  
дает убы-  
вающую  
отдачу в  
том же  
смысле,  
что земель-  
ный  
участок.

В то же время утверждают, что на продукцию рудников, к которым можно причислить также каменоломни и кирпичные заводы, закон убывающей отдачи также распространяется, но это заблуждение. Верно, что мы сталкиваемся с постоянно возрастающими трудностями добычи все новых количеств полезных ископаемых, пока не приобретаем все большую власть над природными ресурсами путем совершенствования техники добычи и расширения знаний о содержимом земной коры; нет сомнения, что при прочих равных условиях непрерывное приложение капитала и труда в рудниках приводит к сокращению объемов добычи. Однако здесь добыча не является *чистой* добычей, подобно отдаче, о которой идет речь в законе убывающей отдачи. Там отдача представляет собой постоянно возобновляемый доход, тогда как продукт рудников — это лишь изъятие оттуда накопленных там сокровищ. Продукт земельного участка — это нечто другое, чем почва, так как поле, надлежащим образом обрабатываемое, сохраняет свое плодородие. А продукт рудника является частью самого рудника.

Если сформулировать это по-другому, поступление продукта сельского хозяйства и рыбных промыслов представляет собой вечное течение, тогда как рудники выступают в качестве резервуара природы. Чем более исчерпывается содержимое резервуара, тем больше требуется труда на выкачивание его. Однако, если один человек в состоянии выкачать его за 10 дней, 10 человек способны опустошить его за один день, а когда он уже пуст, добывать из него уже нечего. Шахты, сооруженные в текущем году, можно было с таким же успехом соорудить и много лет тому назад; при заблаговременной и надлежащей разработке проектов и при наличии готовых к применению необходимого специализированного капитала и квалифицированной рабочей силы можно десятилетний запас угля добыть за один год без каких-либо дополнительных трудностей, и, когда жила отдала все свое сокровище, она уже больше ничего не даст. Эта разница находит выражение в том факте, что горная рента исчисляется на других основаниях, нежели земельная рента. Фермер обязуется вернуть землю такой же плодородной, какой он её получил, а горнорудная компания не может это сделать; если земельная рента исчисляется ежегодно, горная образуется преимущественно из "выплат за право разработки недр" (*royalties*), которые производятся в пропорции к запасам, извлекаемым из природной кладовой<sup>1</sup>.

С другой стороны, услуги, оказываемые человеку землей, обеспечивающей ему пространство, свет и воздух для жизни и работы, целиком подпадают под действие закона убывающей отдачи. Весьма выгодно вкладывать все больше капитала в земли, обладающие особыми преимуществами местоположения, будь то природными или благоприобретенными. Здания тянутся все выше к небу, естественное освещение и проветривание дополняются искусственными устройствами, а паровой лифт сокращает неудобства проживания на самых высоких этажах; затраты на все это дают отдачу в виде дополнительных удобств, но она представляет собой убывающую отдачу. Как бы ни была велика рента за земельный участок, в конечном счете достигается предел, за которым становится выгоднее платить большую ренту за большую площадь, чем все выше нагромождать этаж на

Однако застроенный земельный участок дает убывающую отдачу в виде удобств по мере увеличения затрат капитала на таком участке.

<sup>1</sup> Рикардо пишет ("Principles", ch. II): "Компенсация, выплачиваемая (арендатором) за шахту или каменоломню, представляет собой плату за стоимость угля или камня, которые можно извлечь из них, и ничего общего не имеет с первозданными и нерушимыми свойствами земли". Однако как он, так и другие



этаж, подобно тому как фермер обнаруживает, что достигается последняя стадия, на которой дополнительная интенсивная обработка земли уже не окупает издержек, и что лучше платить большую ренту за дополнительную земельную площадь, чем смириться с сокращением отдачи от приложения большего капитала и труда на прежней площади<sup>1</sup>. Отсюда вытекает, что теория ренты для земельных участков под строительство зданий существенно совпадает с теорией сельскохозяйственной земельной ренты. Этот и другие факты вскоре позволят нам упростить и развить теорию стоимости в ее изложении у Рикардо и Милля.

Подход к представлению об эластичности категорий убывающей отдачи и ренты.

То, что правильно для земли под строительство, правильно также и для многих других вещей. Если промышленник имеет, скажем, три строгальных станка, существует определенный объем работы, который можно легко на них произвести. Если он хочет произвести на них больше работы, он должен усердно экономить каждую минуту их использования в урочное время, а быть может, и использовать их и в сверхурочные часы. В результате после того, как достигается их хорошее использование, всякая дальнейшая работа на них дает уменьшающийся эффект. Наконец, чистая отдача становится столь малой, что предпринимателю дешевле купить четвертый станок, чем заставлять имеющиеся три станка выполнять прежнюю работу, подобно тому как фермеру, уже тщательно обработавшему свою землю, становится дешевле использовать дополнительную площадь, чем заставлять имеющуюся давать больший продукт. И действительно, существуют точки зрения, согласно которым доход, извлекаемый из машин, по своим свойствам близок к ренте, что и будет показано в кн. V.

иногда как бы теряют из виду это различие при рассмотрении закона убывающей отдачи применительно к рудникам. Особенно это относится к критике теории ренты Адама Смита со стороны Рикардо ("Principles", ch. XXIV).

<sup>1</sup> Разумеется, отдача от капитала, вложенного в строительство, для первых его доз возрастает. Даже когда землю можно получить почти даром, дешевле построить двухэтажное здание, чем одноэтажное. До сих пор полагали, что дешевле строить фабрики высотой примерно в четыре этажа, однако в Америке теперь укрепляется убеждение, что там, где земля не очень дорога, фабрики следует строить высотой только в два этажа, отчасти потому, чтобы избежать вредного воздействия вибрации и больших затрат на фундаменты и стены такой прочности, какая требуется для устранения вибрации в высоких зданиях; следовательно, там сочли, что отдача от производственного помещения ощутимо уменьшается после того, как на данном участке был израсходован капитал и труд на возведение двух этажей.

§ 8. Эластичность понятия убывающей отдачи здесь невозможно рассмотреть исчерпывающе, так как оно образует важную составную часть большой общей проблемы экономического распределения ресурсов в процессе инвестирования капитала, проблемы, которая служит ядром основного содержания кн. V и, по существу, большей части всего настоящего тома. Однако несколько слов о понятии убывающей отдачи представляется уместным сказать уже теперь, поскольку за последнее время ему уделяли пристальное внимание в исследованиях под талантливым и стимулирующим руководством проф. Карвера<sup>1</sup>.

Дальнейшее рассмотрение эластичности понятия убывающей отдачи.

Когда предприниматель расходует неоправданно большое количество своих средств либо на машины, вследствие чего значительная часть этих машин обычно бездействует, либо на здания, значительная часть площади которых поэтому оказывается недостаточно заполненной, либо на свой конторский персонал, часть состава которого ему в результате приходится занимать работой, не стоящей затрат на нее, тогда его чрезмерные издержки в данной конкретной области не приносят ему такого же вознаграждения, как предыдущие издержки, т.е. можно сказать, что они дают этому предпринимателю "убывающую отдачу". Но это словопотребление, хотя и совершенно точное, может ввести в заблуждение, если не пользоваться им с необходимой предосторожностью. Дело в том, что, когда тенденция убывающей отдачи от возрастающего приложения капитала и труда к земле рассматривается как особый случай общей тенденции убывающей отдачи от любого фактора производства, приводимого в действие в пропорционально большем количестве, чем другие факторы, возникает соблазн принять за само собой разумеющееся, что предложение других факторов может быть увеличено. Иными словами, возникает склонность отрицать о условие — неизменность общего запаса пригодных к обработке земель в давно заселенной стране, — которое служило отправной базой только что рассмотренных нами великих классических исследований закона убывающей отдачи. Даже индивидуальный фермер не всегда в состоянии получить дополнительно 10—15 акров соседней с его собственным участком земли как раз тогда, когда они ему нужны, разве что лишь за непомерную

<sup>1</sup> См. также работы проф. Баллока и Лэндри.

цену. В этом отношении земля отличается от большинства других факторов производства даже с точки зрения индивидуума. В действительности, конечно, для индивидуального фермера указанное различие не имеет существенного значения. Однако с общественной точки зрения, в свете рассматриваемого в последующих главах его влияния на население в целом, оно очень важно. Вглядимся в него попристальнее.

Источником убывающей отдачи обычно служит неправильное распределение средств производства.

В каждой фазе любой отрасли производится какое-то распределение ресурсов между различными видами издержек, из которых одни приносят лучшие результаты, чем другие. Чем выше способность человека управлять своим предприятием, тем больше он приближается к идеально правильному распределению, подобно тому как чем лучше умеет мать первобытной семьи распоряжаться имеющимся запасом шерсти, тем ближе она подходит к идеальному распределению шерсти между различными потребностями семьи<sup>1</sup>.

Если предприятие человека расширяется, он станет увеличивать применение каждого фактора производства в должной пропорции, а не пропорционально, как иногда утверждают; например, соотношение ручного труда и механизированного, уместное на маленькой мебельной фабрике, окажется нерациональным на большой. Когда предприниматель распределяет свои ресурсы наилучшим образом, он получает наибольшую (предельную) отдачу от каждого инструмента производства, на какую только способно его предприятие. Если же какой-либо из них используется чрезмерно, он получает от него убывающую отдачу, так как другие инструменты не в состоянии как следует поспевать за ним. И эта убывающая отдача аналогична убывающей отдаче, получаемой фермером, обрабатывающим землю столь интенсивно, что она дает

<sup>1</sup> При этом человек широко пользуется тем, что ниже будет названо взаимным "замещением" более или менее подходящих средств. Рассмотрение вопросов, непосредственно относящихся к данному параграфу, читатель найдет в кн. III, гл. V, § 1 – 3; кн. IV, гл. VII, § 8 и гл. XIII, § 2; кн. V, гл. III, § 3, гл. IV, § 1 – 4, гл. V, § 6 – 8, гл. VIII, § 1 – 5, гл. X, § 3; кн. VI, гл. I, § 7 и гл. II, § 5.

Тенденции убывающей полезности и убывающей отдачи имеют свои корни, первая – в свойствах человеческой природы, вторая – в технических условиях производства. Но обуславливаемые ими формы распределения подчиняются точно тем же законам. На математическом языке это означает, что порождаемые этими законами проблемы выражаются в максимуме и в минимуме соответственно одними и теми же общими уравнениями; это наглядно видно из Замечания XIV в *Математическом приложении*.

уже убывающую отдачу. Если фермер может получить дополнительную землю за ту же ренту, какую он платил за старый участок, он такую землю возьмет, а в противном случае прослышет плохим хозяином; и это иллюстрирует тот факт, что с точки зрения индивидуального земледельца земля представляет собой просто одну из форм капитала.

Между тем, когда экономисты прошлого говорили о законе убывающей отдачи, они рассматривали проблемы сельского хозяйства не только с точки зрения индивидуального земледельца, но также и с позиций страны как целого. А если страна как целое обнаруживает, что ее парк строгальных станков или плугов оказался неоправданно большим или неоправданно малым, она может перераспределить свои ресурсы. Она может приобрести больше тех вещей, каких не хватает, в то же время постепенно сокращая количество вещей, имеющих в избытке. *Однако она не может поступать так по отношению к земле:* она может обрабатывать свои земли более интенсивно, но она не в состоянии увеличить площадь своих земель. На этом основании старые экономисты справедливо подчеркивали, что с общественной точки зрения земля не находится в одинаковом положении с другими средствами производства, которые человек может увеличивать беспрестанно.

Бесспорно, во вновь заселяемых странах, где имеется изобилие плодородных земель, еще не вовлеченных в обработку, фактор неизменности общего запаса земель не действует. Американские экономисты часто говорят о стоимости земли или ренте за нее, которая колеблется в зависимости от степени удаленности земли от выгодных рынков, а не от ее плодородия, поскольку еще и теперь в их стране имеется много богатых земель, полностью не обрабатываемых. Подобным же образом они не придают большого значения тому факту, что убывающая отдача от труда и капитала вообще, прилагаемого к земле весьма осмотрительными фермерами в такой стране, как Англия, — это далеко не одно и то же, что убывающая отдача от неоправданного инвестирования весьма неосмотрительными фермерами или промышленниками своих ресурсов в чрезмерно большое количество плугов или строгальных станков.

Правда, когда тенденция убывающей отдачи обобщается, отдачу уместнее исчислять в стоимостном выражении, а не в количественном. Следует вместе с тем признать, что старый метод измерения отдачи в количественном выражении часто сталкивается с трудностью

Но на сельскохозяйственное хозяйство густонаселенной страны решающее влияние оказывает неизменность общего запаса одного из главных средств производства.

Трудности измерения отдельной дозы труда и капитала

правильного определения дозы труда и капитала без помощи денежной меры и что он, хотя и полезен в общем предварительном обзоре, не может продвинуть нас очень далеко.

Но даже обращение к денежной мере непригодно, когда мы хотим получить какой-то общий критерий продуктивности земель в отдаленные времена или в далеких странах; поэтому приходится возвращаться к грубым, более или менее произвольным способам измерения, которые не обеспечивают математической точности, но все же достаточно удовлетворительны для достижения более широких целей исторического исследования. Мы должны принимать в расчет громадные колебания относительного количества труда и капитала в дозе, а также то обстоятельство, что процент на капитал вообще играет гораздо меньшую роль, когда сельское хозяйство еще остается отсталым, чем тогда, когда оно уже продвинулось вперед, хотя процентная ставка обычно намного ниже на его развитой стадии. Для большинства наших целей, очевидно, лучше всего принять в качестве общего критерия неквалифицированный труд определенной производительности за день; так мы сочтем, что доза состоит из такого количества различных видов труда и таких выплат за капитал и его возмещение, которые в совокупности образуют стоимость, скажем, 10 дней неквалифицированного труда; соотношение долей этих элементов и их стоимостей, выраженное в единицах указанного труда, устанавливается в соответствии с конкретными обстоятельствами, обуславливающими каждую проблему<sup>1</sup>.

и сведения  
различных  
видов про-  
дукта к  
единой ме-  
ре.

Аналогичная трудность встречается при сравнении отдач труда и капитала, прилагаемых для различных конкретных целей. Пока культура остается одной и той же, количество одной отдачи можно соизмерить с количеством другой, но, когда культуры разные, отдачи их нельзя соизмерить без сведения к какой-то единой мере стоимости. Когда, например, говорят, что земля даст большую отдачу на капитал и труд, затраченные на возделывание одной культуры или на возделывание культур в севообороте, то следует понимать, что это утверждение строится лишь на основе действующих в это время цен. В таком случае необходимо учитывать весь период, принимая в расчет, что земля находится в

<sup>1</sup> Трудовой элемент дозы — это, конечно, применяемый в данное время сельскохозяйственный труд, доля капитала сама по себе также продукт прошлого труда, затраченного рабочими различных отраслей и разных квалификаций; плюс "ожидание".

одном и том же состоянии в начале и конце периода севооборота, и подсчитывать, с одной стороны, весь объем затрат труда и капитала в течение всего периода и, с другой — совокупную отдачу всех культур.

Следует помнить, что в рассматриваемую здесь отдачу, получаемую от дозы труда и капитала, не включается стоимость самого капитала. Например, если часть капитала фермера состоит из двухлетних быков, то отдача на годовую затрату труда и капитала включает не полный вес этих быков в конце года, а лишь их привес, полученный в течение года. Или когда говорят, что фермер ведет хозяйство с капиталом в 10 ф. ст. на акр, сюда входит все, чем он располагает на своей ферме, однако совокупный объем доз труда и капитала, использованных на ферме, скажем, в течение года, включает не всю стоимость основного капитала, такого, как машины и лошади, а лишь стоимость его использования за вычетом процента, амортизации и издержек на ремонтные работы; но сюда включается оборотный капитал, как, например, семена.

Охарактеризованный выше метод измерения капитала общепринят, и, если не оговаривается противное, мы станем руководствоваться тем, что его применение само собой разумеется; однако в ряде случаев более подходит другой метод. Иногда удобнее рассматривать весь применяемый капитал как оборотный капитал, вкладываемый в начале года или в течение всего года, а в этом случае все, что имеется на ферме в конце года, составляет часть продукта.

Так, молодняк скота считается чем-то вроде сырьевого материала, который с течением времени перерабатывается в упитанный скот, готовый к убою. Даже сельскохозяйственные орудия можно рассматривать таким же образом, принимая их стоимость в начале года за такую-то сумму оборотного капитала, применяемого на ферме, а в конце года за такую-то часть продукта. Этот способ позволяет избежать довольно значительно-го повторного учета привходящих статей издержек вроде амортизации и т.п. и во многом сэкономить на длиннотах изложения. Указанный способ часто является наилучшим при выведении общих заключений абстрактного характера, особенно когда они получают математическое выражение.

Закон убывающей отдачи неизбежно должен был занимать умы мыслящих людей во всех густонаселенных странах. Впервые его четко сформулировал Тюрго (Turgot. *Euvres*. Ed. Daire I, p. 420, 421), как это показал проф. Кэннан, а его главные области приложения были развиты Рикардо.

Различные способы учета могут относить одно и то же то к капиталу, то к продукту, но каждому способу должна быть присуща внутренняя последовательность.

## РОСТ НАСЕЛЕНИЯ

Население  
и произ-  
водство.

§ 1. Производство богатства — это лишь средство для поддержания жизни человека, для удовлетворения его потребностей и развития его сил — физических, умственных и нравственных. Но сам человек — главное средство производства этого богатства, и он же служит конечной целью богатства<sup>1</sup>; и настоящая и две следующие главы посвящаются исследованию предложения труда, т.е. росту населения — его численности, силы, знаний и характера.

Рост численности животных регулируется существующими условиями, а на рост численности людей влияют традиции прошлого и настоящего и предвидение будущего.

В животном и растительном мире рост численности управляется, с одной стороны, стремлением особей к продолжению своего рода, а с другой — борьбой за жизнь, в ходе которой на пути к достижению зрелости часть молодых особей выбывает. И только у человеческого рода конфликт между этими противоположными силами осложняется под воздействием других факторов. С одной стороны, забота о будущем побуждает многих индивидуумов сдерживать свои естественные порывы, иногда с целью достойно выполнять свой родительский долг, а иногда, как, например, в Риме времен империи, с низменными целями. А с другой стороны, общество оказывает на индивидуума давление религиозными, нравственными и правовыми предписаниями, иногда с целью ускорения, а иногда и с целью замедления роста населения.

Проблемы численности населения старше, чем сама цивилизация.

Часто говорят об исследовании роста населения как о новом явлении. Однако в более или менее общей форме оно привлекало к себе внимание вдумчивых людей во все времена истории человечества. Воздействие проблемы роста населения, часто неявное, а иногда даже четко не осознанное людьми, можно проследить в большей части правил, обычаев, обрядов, которые предписывали соблюдать в восточном и западном мире законодатели, блюстители нравственности и те безымянные мыслители, чья мудрость наложила свою печать на национальные

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. I, § 1.

привычки и нормы поведения. Среди энергичных народов и во времена крупных военных конфликтов они преследовали цель стимулировать увеличение численности мужчин, способных носить оружие; на более высоких стадиях прогресса они внушали великое уважение к идее неприкосновенности человеческой жизни, тогда как на низших его стадиях они поощряли и даже заставляли осуществлять беспощадное убийство физически неполноценных и престарелых, а иногда определенную часть девочек.

В Древней Греции и Древнем Риме с их способностью насаждения колоний, служившей им отдушиной, и в господствовавшей тогда обстановке постоянных войн рост численности граждан считался источником могущества государства, браки там поощрялись общественным мнением, а во многих случаях даже и законодательством, хотя уже тогда вдумчивые люди осознавали, что могут оказаться необходимыми меры противоположного характера, как только родительские обязанности когда-нибудь перестанут быть обременительными<sup>1</sup>. В более поздние времена можно было наблюдать, как указывает Рошер<sup>2</sup>, постоянные колебания в общественном мнении относительно необходимости для государства поощрять рост численности населения. В Англии при первых двух Тюдорах оно было целиком за такую политику, но в течение XVI в. поддержка этого курса ослабла, а затем общественное мнение стало выступать против него; оно снова начало отстаивать политику регулирования численности населения, когда отмена обета безбрачия священнослужителей и более спокойное состояние внутри страны постепенно дали существенный толчок росту населения; вместе с тем эффективный спрос на рабочую силу сократился вследствие расширения овечьих пастбищ и упадка индустриальной системы, организованной монастырями. В дальнейшем рост населения был задержан тем повышением уровня

Изменения  
взглядов  
на поощре-  
ние госу-  
дарством  
многочис-  
ленных  
семей.

<sup>1</sup> Так, Аристотель ("Политика", II, 6) возражал против выдвинутой Платоном идеи уравнивания собственности и уничтожения нищеты на том основании, что эту идею невозможно реализовать без того, чтобы государство осуществляло твердый контроль над ростом численности населения. Как отмечает Джоуэтт, сам Платон осознавал это (см. "Laws", V, 740, а также Аристотель "Политика", VII, 16). Существовавшее прежде мнение, что население Греции сокращалось уже с VII в. до н. э., а население Рима — с III в., было недавно поставлено под сомнение (см.: Edouard Meyer. Die Bevölkerung des Altertums. — В: Handwörterbuch der Staatswissenschaften).

<sup>2</sup> Political Economy, § 254.



жизни, которое нашло выражение в широком распространении в течение первой половины XVIII в. пшеницы в качестве основного продукта питания англичанина. К этому времени возникли даже опасения — впрочем, опровергнутые дальнейшими исследованиями, — что фактически население сокращается. Петти<sup>1</sup> предвосхитил некоторые из аргументов Кэри и Уэйкфилда в пользу преимуществ высокой плотности населения. Чайлд утверждал, что "любая тенденция к сокращению населения страны — это тенденция к ее обеднению" и что "большинство стран цивилизованной части мира более или менее богаты или бедны в зависимости от недостаточности или обилия у них населения, а не от скудости или плодородия их земли"<sup>2</sup>. К тому времени, когда борьба с Францией за мировое влияние достигла своей высшей точки, когда потребность во все новых солдатах непрерывно возрастала и когда промышленникам нужно было все больше и больше рабочих для их новых машин, правящие классы стали решительно склоняться в пользу увеличения численности населения. Настроения в поддержку этой политики достигли такого масштаба, что в 1796 г. Питт заявил, что человек, обогативший свою страну несколькими детьми, вправе рассчитывать на ее помощь. Принятый в дни военных тревог в 1806 г. закон, освобождавший от налогов отцов двух и более детей, родившихся в браке, был отменен, как только Наполеон оказался надежно изолированным на о-ве Св. Елены<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Он доказывает, что Голландия богаче, чем кажется, по сравнению с Францией, поскольку ее население имеет доступ ко многим выгодам, которыми не в состоянии пользоваться население, проживающее на бедных землях и, следовательно, более рассредоточенное. "При одинаковой ренте плодородные земли предпочтительнее скудных" ("Political Arithmetick", ch. I).

<sup>2</sup> "Discourses on Trade", ch. X. Харрис в своем "Очерке о монетах" ("Essay on Coins", p. 32, 33) указывает на аналогичный эффект численности населения и предлагает "поощрять браки среди низших классов, предоставляя некоторые привилегии тем, кто имеет детей" и т. д.

<sup>3</sup> "Давайте, — заявил Питт, — сделаем из пособия тем семьям, в которых много детей, вопрос права и чести, а не объект оскорблений и позора. Это превратит большую семью из проклятия в благословение и приведет к справедливому соотношению между теми, кто в состоянии обеспечить себя своим трудом, и теми, кто, обогатив страну несколькими детьми, вправе рассчитывать на помощь в их содержании". Разумеется, он желал "не допускать предоставления пособий тем, кто в них не нуждается". Наполеон I предложил взять на себя расходы по содержанию одного из членов каждой семьи, в которой имеется семь мальчиков, а Людовик XIV, его предшественник в деле массового убийства мужчин, освободил от государственного налого-

§ 2. Однако в течение всего этого времени среди тех, кто наиболее серьезно размышлял о социальных проблемах, крепло убеждение в том, что чрезмерное увеличение численности населения, усиливает ли оно государство или нет, должно неизбежно причинить громадные бедствия и что правители государства не вправе подчинять индивидуальное благополучие делу возвеличения государства. Во Франции, в частности, большую реакцию вызвал, как мы видели, циничный эгоизм королевского двора и его приверженцев, пожертвовавших благополучием народа ради собственной роскоши и военной славы. Если бы гуманные чувства физиократов были в состоянии преодолеть легкомыслие и жестокость привилегированных классов Франции, XVIII в., быть может, не завершился бы мятежами и кровопролитием, поступь свободы в Англии не была бы приостановлена, а календарь прогресса показывал бы теперь время по крайней мере на целое поколение вперед. По существу, почти никакого внимания не обратили на сдержанный, но убедительный протест Кенэ: "Следует меньше стремиться к увеличению численности населения и больше к увеличению национального дохода, ибо создание условий, обеспечивающих извлечение большого удовлетворения из хорошего дохода, предпочтительнее, чем положение, когда численность населения превышает его доход и оно постоянно испытывает острый недостаток средств существования"<sup>1</sup>.

Доктрины  
новейших  
экономистов.  
Физиократы.

Адам Смит очень мало касался вопроса о населении, Адам Смит

обложения всех тех, кто вступил в брак в 20-летнем возрасте или имел более десяти законнорожденных детей. Сопоставление быстрого роста численности населения в Германии с демографическим положением во Франции послужило главным мотивом принятия французской палатой в 1885 г. указа о том, чтобы предоставлять за счет государства образование и стол каждому седьмому ребенку в нуждающихся семьях, а в 1913 г. там был принят закон о выдаче при определенных условиях пособий родителям многодетных семей. Британский бюджетный билль на 1909 г. предусматривал небольшую скидку с подоходного налога для отцов семейств.

<sup>1</sup> Доктрину физиократов о тенденции увеличения населения вплоть до предела наличных средств существования можно изложить словами Тюрго: предприниматель, "поскольку он всегда может выбирать из большого числа рабочих, предпочитает тех из них, кто готов работать за самую низкую плату. Рабочих, следовательно, вынуждают конкурировать друг с другом в снижении заработной платы; в отношении всякого вида труда должен быть, таким образом, достигнут предел — и он действительно достигается, — на котором заработная плата рабочего сведена лишь к уровню, необходимому для обеспечения ему возможности существовать" („Sur la formation et la distribution des richesses“, § VI).

так как он писал в период одного из наивысших подъемов благосостояния английских трудящихся классов, однако то, что он по этому поводу сказал, мудро, хорошо взвешено и звучит современно. Приняв доктрину физиократов в качестве основы, он внес в нее поправки, подчеркнув, что жизненные средства не образуют какое-то твердо установленное, предопределенное количество, что их количество значительно колебалось в зависимости от места и от времени и что оно может изменяться и в дальнейшем<sup>1</sup>. Но он полностью не развернул это положение. Тогда ничто не могло побудить его предвидеть второй громадный недостаток доктрины физиократов, проявившийся в наше время, когда стоимость перевозки пшеницы из центра Америки в Ливерпуль оказалась меньше, чем стоимость ее перевозки через территорию самой Англии.

XVIII в. завершился, а XIX в. начался в мрачной

XVIII столетие подходило к концу, затем началось XIX, и год за годом положение трудящихся классов Англии становилось все тяжелее. Неожиданные несколько неурожайных лет подряд<sup>2</sup>, самая изнурительная война<sup>3</sup> и изменения в промышленной технике, нарушившие

В свою очередь и Джеймс Стюарт пишет ("Inquiry", bk. I, ch. III): "Способность к размножению похожа на пружину с подвешенным грузом, растягивающим ее всегда пропорционально ее сопротивлению. Когда количество пищи в течение некоторого времени остается неизменным, рождаемость достигает наивысшего уровня; если в результате количество пищи сокращается, пружина растягивается, а ее сопротивление исчезает, население сокращается, по крайней мере пропорционально перегрузке пружины. Если же, напротив, количество пищи возрастает, пружина, находившаяся в нормальном положении, начинает оказывать сопротивление пропорционально уменьшению груза; люди начинают лучше питаться, размножаться, и по мере увеличения их численности количество пищи снова становится недостаточным". Джеймс Стюарт был под большим влиянием физиократов и в ряде вопросов, по существу, проникся не столько английскими представлениями, сколько континентально-европейскими; его искусственные схемы регулирования населения выглядят теперь весьма далекими от нас (см. его "Inquiry", bk. I, ch. XII, "Of the great advantage of combining a well-digested Theory and a perfect Knowledge of Facts with the Practical Part of Government in order to make a People multiply").

<sup>1</sup> См.: А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, кн. I, гл. 8, кн. V, гл. 2. См. также раннее кн. II, гл. IV.

<sup>2</sup> Средняя цена на пшеницу за десятилетие 1771 – 1780 гг., когда писал Адам Смит, составляла 34 шилл. 7 пенсов; в 1781 – 1790 гг. она равнялась 37 шилл. 1 пенсу; в 1791 – 1800 гг. – 63 шилл. 6 пенсам; в 1801 – 1810 гг. – 83 шилл. 11 пенсам; а в 1811 – 1820 гг. – уже 87 шилл. 6 пенсам.

<sup>3</sup> В начале прошлого столетия имперские налоги – большую их часть составляли военные налоги – достигали  $\frac{1}{5}$  всего на-

сложившиеся связи, в сочетании с неразумным законом о бедных низвели трудящихся до самой величайшей нищеты, какую они когда-либо испытывали, во всяком случае с начала достоверных летописей общественной истории Англии<sup>1</sup>. А сверх всего этого благонамеренные энтузиасты, главным образом под французским влиянием, стали выдвигать коммунистические схемы, которые позволили бы народу возложить на общество всю ответственность за воспитание их детей<sup>2</sup>.

обстановке.

Таким образом, сержант, вербующий на военную службу солдат, и предприниматель, нанимающий рабочую силу, призывали к осуществлению мер по увеличению численности населения, а более дальновидные люди начали исследовать вопрос о том, сможет ли нация избежать деградации, если ее численность будет долго возрастать таким же темпом, каким она тогда увеличивалась. Главным среди этих исследователей был Мальтус, а его "Опыт о законе народонаселения" служит отправной точкой всех современных размышлений на эту тему.

Мальтус.

§ 3. Ход рассуждений Мальтуса включает три этапа, которые следует четко различать. Первый относится к предложению труда. На основе досконального изучения фактов он доказывает, что все народы, об истории которых имеются достоверные данные, были столь плодовиты, что увеличение их численности оказалось бы стремительным и непрерывным, если бы оно не задерживалось либо нехваткой средств существования, либо по другим причинам, например болезнями, войнами, убийствами новорожденных или, наконец, добровольным воздержанием.

Его аргументация делится на три этапа. Первый.

Второе положение Мальтуса относится к спросу на труд. Подобно первому, и оно покоится на фактах, но уже на другой группе фактов. Мальтус показывает, что вплоть до того времени, когда он писал свою книгу, ни одна страна (в отличие от крупного городского центра, такого, как Рим или Венеция) не в состоянии была обеспечить себя достаточным объемом средств существова-

Второй.

ционального дохода страны, тогда как теперь они превышают  $\frac{1}{20}$  его доли, но даже и из этих налогов значительная часть расходится на образование и другие услуги, которые в те времена правительство не оказывало.

<sup>1</sup> См. далее, § 7 и ранее, кн. I, гл. III, § 5, 6.

<sup>2</sup> Особенно Годвин в его "Inquiry concerning Political Justice" (1792). Интересно сопоставить критику Мальтусом указанного очерка (кн. III, гл. II) с высказываниями Аристотеля по поводу "Республики" Платона (см. особенно "Политика", II, 6).

ния после того, как ее территория оказалась населенной слишком густо. Продукт, отдаваемый природой в обмен на приложение труда человека, составляет ее эффективный спрос на население; и Мальтус показал, что вплоть до его времени дальнейший быстрый рост численности уже плотного населения не приводил к пропорциональному расширению такого спроса<sup>1</sup>.

Третий.

В-третьих, он приходит к заключению, что происшедшее в прошлом, очевидно, повторится и в будущем и что рост населения, если он не будет ограничен добровольным воздержанием, будет сдерживаться бедностью или иными губительными причинами. Поэтому он призывает людей прибегать к добровольному самоограничению и, сохраняя нравственную чистоту в своем образе жизни, воздерживаться от очень ранних браков<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Однако многие из критиков Мальтуса полагают, что он сформулировал указанное положение гораздо менее четко, чем он это сделал в действительности; они забывают такие места в его книге, как, например, следующее: "На основе сравнения состояния общества в прежние периоды с нынешним я могу определенно заявить, что вытекающие из закона народонаселения пороки не усилились, а уменьшились, даже с учетом отрицательного влияния отсутствия почти какого бы то ни было понимания их подлинной причины. И если можно позволить себе надеяться, что такое непонимание постепенно будет преодолено, есть все основания рассчитывать на дальнейшее ослабление этих пороков. Рост абсолютной численности населения, который, несомненно, произойдет, очевидно мало поколеблет эту надежду, поскольку все зависит от соотношения размеров населения и количества продовольствия, а не от абсолютной численности населения. В предыдущей части данного труда уже показано, что страны, обладавшие наименьшим населением, часто больше других страдали от последствий закона народонаселения" ("Essay on the Principle of Population", bk. IV, ch. XII).

<sup>2</sup> В первом издании своего труда (1798 г.) Мальтус выдвинул это положение без подробного обоснования его фактами, хотя он с самого начала считал необходимым рассматривать его в непосредственной связи с изучением фактов; это следует из заявления Мальтуса Прайму (который впоследствии стал первым профессором политической экономии в Кембридже), "что его теория впервые сложилась у него в голове в ходе содержательной беседы, которую он имел со своим отцом по поводу положения в ряде других стран" (P r u m e. Recollections, p. 66). Как свидетельствует опыт Америки, население, если его рост не ограничивается, по меньшей мере удваивается за 25 лет. Мальтус доказывал, что даже в такой густонаселенной стране, как Англия, с ее семью миллионами жителей, можно себе представить, хотя это едва ли вероятно, что удвоенное население может удвоить жизненные средства, получаемые с английской земли, но что удвоенного количества рабочей силы недостаточно для такого же удвоения продукта земли. "Давайте, таким образом, сочтем за правило, хотя это весьма далеко от вероятности, и допустим, что весь продукт острова может за 25 лет (т. е. с каждым удвоением численности населения) возрасти на коли-

Его положение о приросте населения, который только непосредственно и интересует нас в данной главе, в основном сохраняет свою силу и сегодня. Изменения, внесенные в теорию народонаселения ходом событий, относятся главным образом ко второму и третьему этапам его аргументации. Мы уже отмечали, что английские экономисты первой половины прошлого века переоценивали тенденцию воздействия растущего населения на средства существования; и не вина Мальтуса в том, что он не мог предвидеть бурное развитие парового транспорта на суше и на море, позволяющее англичанам нынешнего поколения приобретать продукты богатейших земель планеты по сравнительно низким ценам.

Однако то обстоятельство, что Мальтус не предвидел указанные изменения, делает второй и третий этапы его

Новейшие события ставят под сомнение второй и третий этапы его аргументации, но не первый.

чество средств существования, равное тому, какое он производит в настоящее время", или, иными словами, в арифметической прогрессии. Стремление Мальтуса к тому, чтобы его возможно лучше поняли, заставило его, как пишет Вагнер в своем великолепном введении к исследованию населения ("Grundlegung", ed. 3, p. 453), "слишком резко выпятить значение своей доктрины и сформулировать ее чересчур абсолютно". Например, он имел обыкновение говорить, будто производство может возрастать в арифметической прогрессии, и многие авторы полагают, что он придавал этим словам буквальное значение, тогда как на самом деле это был лишь способ кратко изложить ту мысль, которую, как ему казалось, любой разумный человек ожидает от него. В действительности же в переводе на современный язык он имел в виду то, что тенденция убывающей отдачи, которая подразумевается во всей системе его доказательств, начинает действовать резко после того, как продукт острова удваивается. Двойное количество труда может дать двойной продукт, но учетверенное количество труда едва ли утроит его; восьмикратное количество труда не приведет к четырехкратному увеличению продукта.

Во втором издании (1803 г.) Мальтус строит свое исследование на таком большом количестве и на столь тщательном подборе фактов, что он может претендовать на место в ряду основателей историко-экономической науки; он смягчил и устранил многие "острые углы" своей прежней доктрины, хотя и не отказался (как мы предполагали в первых изданиях данного труда) от употребления выражения "в арифметической пропорции". Примечательно, что он стал на менее мрачную точку зрения относительно будущего рода человеческого и выразил надежду на возможность ограничения роста населения на основе соблюдения нравственных принципов и на то, что действия "болезней и бедности" — старых сдерживающих факторов — можно будет не допускать. Фрэнсис Плейс, который отнюдь не проглядел многочисленные недостатки в работе Мальтуса, обратился к нему в 1822 г. с извинениями, замечательными по тону и содержанию. Хорошие отзывы об этом труде дали Бонар в "Malthus and his Work", Кэннан в "Production and Distribution, 1776—1848" и Никольсон в "Political Economy", bk. I, ch. XII.

аргументации устарелыми по форме, хотя по своему содержанию они в большой мере остаются правильными. И теперь истиной является то, что в случае, если действующие в конце XIX в. ограничения роста населения не будут в целом усилены (их формы определенно претерпят изменения в районах, которые еще недостаточно цивилизованы), жизненные удобства, получившие широкое применение в Западной Европе, невозможно будет распространить на весь мир и сохранить в течение многих сотен лет. Но этот вопрос мы подробнее рассмотрим ниже<sup>1</sup>.

*Естественный прирост.*

§ 4. Увеличение численности населения зависит, во-первых, от его *естественного прироста*, т.е. от превышения рождаемости над смертностью, и, во-вторых, от его миграции.

Уровень рождаемости обусловлен главным образом обычаями, относящимися к браку, уходящая в древность история которого весьма поучительна, но здесь мы вынуждены ограничиться рассмотрением условий брака в современных цивилизованных странах.

На брак оказывают влияние климат

Возраст вступления в брак колеблется в зависимости от климата. В районах с теплым климатом, где деторождение начинается рано, оно и кончается рано, а в районах с более холодным климатом оно начинается позднее и завершается позднее<sup>2</sup>; однако в любом случае чем дольше браки откладываются за возрастные пределы, естественные для данной страны, тем ниже уровень рож-

<sup>1</sup> Приняв теперешнюю численность населения мира за 1,5 млрд. человек и предположив, что нынешний темп его увеличения сохранится (примерно 8 человек на 1 тыс. в год, см. доклад Равенштейна Британской ассоциации в 1890 г.), мы обнаружим, что менее чем за 200 лет оно достигнет 6 млрд. человек, или плотности 200 человек на квадратную милю достаточно плодородной земли (по расчетам Равенштейна, имеется 28 млн. кв. миль достаточно плодородных земель и 14 млн. кв. миль бедных пастбищных земель. Первую оценку многие считают завышенной, но, даже приняв это в расчет и сделав соответствующую поправку на менее плодородные земли, мы в результате получим около 30 млн кв. миль, что и соответствует приведенной выше оценке). Тем временем, вероятно, будут внесены крупные усовершенствования в агротехнику; если это произойдет, то давление численности населения на объем средств существования можно будет удерживать под контролем примерно в течение двухсот лет, но не более.

<sup>2</sup> Конечно, период сменяемости поколений сам по себе оказывает влияние на рост численности населения. Если этот период равен 25 годам в одном районе и 20 годам в другом и если в каждом из этих районов население удваивается за каждые два поколения в течение 1 тыс. лет, то население увеличится в первом районе в 1 млн. раз, а во втором — в 30 млн. раз.

даемости; при этом, разумеется, возраст жены в данном отношении гораздо важнее, чем возраст мужа<sup>1</sup>. При данном климате средний возраст вступления в брак зависит главным образом от легкости, с которой молодые люди способны устроить свою жизнь и содержать семью в соответствии с уровнем жизненных удобств, принятым у их друзей и знакомых, а поэтому брачный возраст различен у групп населения с различным материальным положением.

и труд-  
ность со-  
держания  
семьи.

Доход мужчины из средних классов редко достигает своего максимума до достижения возраста в 40 или 50 лет, а издержки на воспитание детей у него велики и длятся много лет. Квалифицированный рабочий в 21 год зарабатывает почти столько же, сколько и за всю его последующую жизнь, если только он не поднимается на какой-либо ответственный пост, однако до 21 года он зарабатывает немного; на своих детей — если их не отправляют работать на фабрику, где они в состоянии окупить свое содержание в очень раннем возрасте, — ему приходится тратить значительные средства до достижения ими примерно 15-летнего возраста. Наконец, неквалифицированный рабочий получает свой почти самый высокий заработок уже в 18 лет, а его дети начинают зарабатывать на жизнь в очень раннем возрасте. В результате средний брачный возраст самый высокий у людей средних классов, он ниже у квалифицированных рабочих и еще ниже у неквалифицированных<sup>2</sup>.

Предста-  
вители  
средних  
классов  
вступа-  
ют в брак  
поздно,  
а неква-  
лифициро-  
ванные ра-  
бочие ра-  
но.

<sup>1</sup> Д-р Огли (*The Statistical Journal*, vol. 53) подсчитал, что если бы средний брачный возраст женщин в Англии наступал на 5 лет позже, то число детей в расчете на 1 брак, которое теперь составляет 4,2, снизилось бы до 3,1. Кореши, исходя из того, что климат в Будапеште относительно более теплый, считает наиболее плодотворным возрастом у женщин 18 — 20 лет, а у мужчин 24 — 26 лет. Но он приходит к выводу, что небольшая отсрочка брака за пределы указанных возрастов желательна главным образом на том основании, что выживаемость детей, родившихся у женщин в возрасте до 20 лет, обычно невелика. См. "Proceedings of Congress of Hygiene and Demography", London 1892, *Statistical Journal*, vol. 57.

<sup>2</sup> Термин "брак" следует в данном тексте понимать в широком смысле и включать в него не только законные браки, но и все те юридически неоформленные союзы, которые носят достаточно постоянный характер, чтобы по крайней мере в течение нескольких лет влечь за собой практическую ответственность, накладываемую семейной жизнью. Такие неофициальные браки часто заключаются в раннем возрасте и нередко по истечении нескольких лет завершаются законным браком. По этой причине средний брачный возраст в широком смысле этого понятия — а здесь нас интересует именно такая его трактовка — ниже среднего возраста регистрируемого законного брака. Коррекция, которую в связи с этим приходится делать



Численность неквалифицированных рабочих, когда они не были настолько бедны, чтобы испытывать острую нужду, и когда их ряды не ограничивались какой-либо внешней причиной, редко, если вообще, обнаруживала способность к возрастанию более низкую, чем к удвоению за 30 лет, т.е. к увеличению в 1 млн. раз за 600 лет и в 1 млрд. раз за 1200 лет; отсюда можно *a priori* сделать заключение, что рост их численности никогда не происходил беспрепятственно в течение сколько-нибудь длительного периода. Это заключение подтверждается уроками всей истории. Повсюду в Европе на протяжении средних веков, а в некоторых ее частях даже до настоящего времени неженатые работники обычно жили в фермерском доме или со своими родителями, тогда как женатой паре вообще нужно было отдельное жилище; когда деревня располагает таким числом рабочих рук, какое она может надлежащим образом использовать, количество домов в ней не увеличивается, а молодым людям приходится ждать своей судьбы, сколько у них хватит терпения.

Препятствия для ранних браков в

Даже и теперь в Европе еще много районов, где обычай, имеющий силу закона, позволяет жениться лишь одному сыну в семье; как правило, это старший сын, но в некоторых местностях это оказывается самый

для всех трудящихся классов, очевидно весьма значительна, но она намного больше в отношении неквалифицированных рабочих, чем в отношении всех других слоев. Приводимые ниже данные следует трактовать в свете этого замечания, а также с учетом того, что вся английская промышленная статистика искажается отсутствием в наших официальных данных надлежащей классификации различных групп рабочих. В сорок девятом Ежегодном докладе начальника службы регистрации актов гражданского состояния отмечается, что в ряде выборочно взятых округов были проанализированы данные о брачных контрактах за 1884 — 1885 гг. и получены следующие результаты, причем число, стоящее после названия рода занятий, означает средний возраст вступающих в брак холостяков, а далее в скобках указан средний возраст незамужних женщин, выходящих замуж за представителей данной профессии: — шахтеры 24,06 (22,46); текстильщики 24,38 (23,43); сапожники, портные 24,92 (24,31); мастеровые 25,35 (23,70); чернорабочие 25,56 (23,66); торговые служащие 26,25 (24,43); лавочники, приказчики 26,67 (24,22); фермеры и их сыновья 29,23 (26,91); лица свободных профессий и обеспеченные самостоятельным доходом 31,22 (26,40).

Д-р Огли в уже упомянутой работе показывает, что коэффициент брачности обычно наиболее высок в тех районах Англии, где наиболее высок процент женщин в возрасте 15 — 25 лет, занятых фабричным трудом. Как он полагает, это объясняется частично желанием мужчин дополнить свой денежный доход доходом своих жен, но частично это может вызываться также избытком в указанных округах женщин брачного возраста.

младший; если же кто-либо другой из сыновей женится, он должен покинуть свою деревню. Когда же в глухих уголках Старого Света достигается высокий уровень материального благополучия и крайняя бедность исчезает, указанное явление объясняется, как правило, сохранением подобного рода обычая со всеми вытекающими из него бедами и страданиями<sup>1</sup>. Конечно, жестокость указанного обычая может быть смягчена возможностью миграции, однако в средние века свободное передвижение людей затруднялось суровыми правилами. Вольные города фактически часто поощряли приток людей из деревни, но гильдейские правила в некоторых отношениях почти столь же жестоко обрушивались на людей, пытавшихся покинуть свои старые поселения, как и законы самих феодальных властителей<sup>2</sup>.

отсталых  
сельских  
районах.

§ 5. В этом отношении положение наемного сельскохозяйственного рабочего очень сильно изменилось. Города теперь всегда доступны для него и его детей; если же он отправится в Новый Свет, он может гораздо больше преуспеть, чем представители любого другого класса эмигрантов. Однако, с другой стороны, постоянное повышение стоимости земли и возрастающая ее нехватка ведут к ограничению роста населения в ряде округов, где преобладает система крестьянского хозяйства, где мало перспектив на приобретение нового занятия или на эмиграцию и где родители отдают себе отчет в том, что общественное положение их детей зависит от площади имеющейся у них земли. Поэтому они предпочитают искусственно ограничивать размер семьи и рассматривать брак преимущественно как деловую сделку и всегда стремятся женить своих сыновей на наследницах. Фрэнсис Гэлтон отмечал, что, хотя семьи английских пэров вообще велики, обычай женить старшего сына на наследнице, причем, вероятно, далеко не плодотворной, а иногда и отговаривать младших сыновей от

Уровень  
рождае-  
мости  
часто  
низок  
среди  
крестьян-  
собствен-  
ников,

<sup>1</sup> Так, посещение долины Яхенау в Баварских Альпах примерно в 1880 г. обнаружило, что такой обычай сохранил там всю свою силу. В результате происшедшего к этому времени резкого повышения стоимости тамошних лесов, с чем связывались далеко идущие расчеты, жители долины вели обеспеченный образ жизни в просторных домах, а их младшие братья и сестры выполняли роль слуг либо в своей семье, либо в других домах. Они как особая нация отличались от трудящихся, проживавших в соседних долинах в бедности и нужде, но явно считавших, что жители долины Яхенау платили за свое материальное благополучие слишком дорогую цену.

<sup>2</sup> См., например: Rogers. Six Centuries, p. 106, 107.

вступления в брак в конце концов привел к угасанию многих знатных родов. Подобные же обычаи у французских крестьян наряду с их предпочтением иметь малые семьи сохраняют почти неизменной их численность.

но не среди американских фермеров.

С другой стороны, представляется, что нет более благоприятных условий для быстрого роста численности населения, чем в сельскохозяйственных районах вновь заселяемых стран. Землю можно получить в изобилии, железные дороги и пароходы вывозят продукцию сельского хозяйства и в обмен доставляют новейшие орудия и многие предметы жизненных удобств и роскоши. "Фермер", как называют в Америке крестьянина-собственника, обнаруживает поэтому, что большая семья является для него не бременем, а помощью. Сам фермер и члены его семьи ведут здоровый образ жизни на открытом воздухе; ничто не препятствует, а все способствует росту численности населения. Его естественный прирост дополняется иммиграцией; в результате, несмотря на тот факт, что некоторые слои жителей крупных городов Америки, как утверждают, не расположены иметь много детей, население страны увеличилось за последние 100 лет в 16 раз<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Глубокую мудрость крестьян-собственников, ведущих хозяйство в стабильных условиях, отмечал и Мальтус; см. его обзор по Швейцарии ("Essay", bk. II, ch. V): Адам Смит заметил, что бедные женщины горной Шотландии часто рожали 20 детей, из которых не более двух доживали до зрелого возраста ("Исследование о природе и причинах богатства народов", кн. I, гл. VIII); идею о том, что нужда стимулирует плодовитость, подчеркивал Даблдей в его "True Law of Population". (См. также: Sadler. Law of Population.) Герберт Спенсер, очевидно, считал вероятным, что прогресс цивилизации сам по себе будет всецело сдерживать рост населения. Однако замечание Мальтуса о том, что воспроизводственная способность населения ниже у диких народов, чем у цивилизованных, было распространено Дарвином на весь животный и растительный мир вообще.

Чарльз Бут (*Statistical Journal*, 1893) разделил Лондон на 27 участков (преимущественно участки записи актов гражданского состояния) и выстроил их в порядке степени бедности, перенаселенности, уровня рождаемости и уровня смертности. Он считает, что эти четыре показателя, в общем, однозначны. Превышение рождаемости над смертностью меньше всего в очень богатых и очень бедных участках.

Уровень рождаемости в Англии и Уэльсе номинально сокращается примерно одинаковым темпом как в городе, так и в деревне. Но постоянная миграция молодежи из сельских районов в промышленные значительно сократила численность молодых замужних женщин в сельских районах; с поправкой на этот факт мы обнаруживаем, что процент рождений у женщин в детородном возрасте намного выше в сельских районах, чем в городах; это видно из следующей таблицы, опубликованной

В целом представляется доказанным, что уровень рождаемости вообще ниже среди состоятельных слоев, чем среди тех, кто откладывает значительные сбережения на будущее для себя и своих семей и кто ведет деятельный образ жизни; можно также считать доказанным, что плодovitость сокращается привычкой к жизни в роскоши. Вероятно, плодovitость уменьшается также в результате умственного перенапряжения; иными словами, при определенных физических силах родителей их ожидание многочисленной семьи уменьшается вследствие большого усиления напряжения умственных сил. Разумеется, те, кто выполняет сложную умственную работу, представляют собой слой людей, обладающих выше средней физической и нервной энергией; Гэлтон показал, что они как слой людей не относятся к неплодовитым. Однако они обычно вступают в брак поздно.

Общий вывод.

начальником службы регистрации актов гражданского состояния в 1907 г.

Средние годовые данные о рождаемости в городских и сельских районах

Городские (20 крупных городов с общим населением в 9. 742. 404 человека на дату переписи в 1901 г.)				
Период	Исчислено ко всему населению		Исчислено к женскому населению в возрасте 15 — 45 лет	
	на 1 тыс. человек	по сравнению с уровнем рождаемости в 1870 — 1872 гг., взятым за 100	на 1 тыс. человек	по сравнению с уровнем рождаемости в 1870 — 1872 гг., взятым за 100
1	2	3	4	5
1870 — 1872	36,7	100,0	143,1	100,0
1880 — 1882	35,7	97,3	140,6	98,3
1890 — 1892	32,0	87,2	124,6	87,1
1900 — 1902	29,8	81,2	111,4	77,8

Сельские  
(112 целиком сельских участков регистрации актов гражданского состояния с общим населением в 1 330 319 человек на дату переписи в 1901 г.)

1870 — 1872	31,6	100,0	158,9	100,0
1880 — 1882	30,3	95,9	153,5	96,6
1890 — 1892	27,8	88,0	135,6	85,3
1900 — 1902	26,0	82,3	120,7	76,0

§ 6. Рост численности населения на территории собственно Англии имеет более четко описанную историю, нежели рост населения Соединенного Королевства, и представляет известный интерес проследить основные этапы его динамики.

Факторы, ограничивающие рост населения в средние века, были в Англии такими же, как и в других местах<sup>1</sup>. В Англии, как и повсюду, монашеский орден служил прибежищем для тех, кому невозможно было вступить в брак, а монашеский обет безбрачия, хотя, несомненно, в определенной мере выступающий как самостоятельная форма ограничения роста населения, следует рассматривать в основном как метод, в котором проявили себя мощные естественные силы, направленные на сдерживание роста населения, а не как фактор, дополняющий эти силы. Заразные болезни, как ограниченные данной мест-

<sup>1</sup> Динамика численности населения во Франции изучалась особенно тщательно, а посвященный этому вопросу крупный труд Левассера "La Population Française" представляет собой кладезь ценной информации относительно других стран, помимо Франции. Монтескье, рассуждая, возможно, несколько аргументно осудив действовавшее в его время во Франции право первородства за то, что оно сокращало число детей в семье, тогда как Ле Плеи выдвинул аналогичное обвинение против права обязательного раздела хозяйства. Левассер ("La Population Française", p. 171-177 vol. III), обращает внимание на это противоречие и отмечает, что расчеты Мальтуса на воздействие гражданского кодекса на динамику населения совпадают с позицией Монтескье, а не с выводом Ле Плеи. Однако в действительности уровень рождаемости в разных районах Франции сильно различается. Он обычно ниже в районах, где большая часть населения владеет землей, чем в районах, где положение обстоит иначе. Между тем, если данные по французским департаментам расположить по степени увеличения размера собственности, оставшейся после смерти владельца (valeurs successorales par tête d'habitant), соответствующие данные о рождаемости почти равномерно снижаются и составляют 23 на 100 замужних женщин в возрасте 15 — 50 лет для 10 департаментов, где оставшаяся собственность равна 48 — 57 фр., и 13,2 на 100 в департаменте Сены, где оставшаяся собственность оценивается в 412 фр. А в самом Париже, в округах, населенных состоятельными жителями, наблюдается меньший процент семей с числом детей больше двух, чем в округах, населенных бедняками. Весьма интересен осуществленный Левассером тщательный анализ связи между экономическими условиями и уровнем рождаемости; его общий вывод сводится к тому, что эта связь не непосредственная, а косвенная и проявляется во взаимном воздействии этих двух факторов на нравы и образ жизни (mœurs). Левассер явно считает, что, сколь бы большое сожаление ни вызывало с политической и военной точек зрения сокращение численности населения Франции по сравнению с ближайшими к ней странами, в воздействии этого явления на материальное благосостояние и даже на общественный прогресс перешлетаются негативные аспекты с весьма важными позитивными.

ностью, так и принимающие характер эпидемии, вызывались антисанитарными условиями жизни, которые были в Англии даже еще более губительными, чем в Южной Европе; голодные годы, порождаемые неурожаями и трудностями доставки продовольствия, имели место и в Англии, хотя эти бедствия здесь приобретали меньшие масштабы, чем в других странах.

Нравы деревенской жизни были в Англии столь же суровы, как и повсюду; молодым людям трудно было устроить свою самостоятельную жизнь, пока какая-либо женатая пара не исчезала со сцены и не освобождала места в их собственном приходе, поскольку в обычных обстоятельствах сельскохозяйственному рабочему редко могло прийти в голову переселиться в другой приход. В результате как только чума, война или голод уносили часть населения, всегда наготове были многие, ожидающие возможности вступить в брак и заполнить открывавшиеся свободные места; при этом они, вероятно, оказывались моложе и физически сильнее по сравнению со средним уровнем вступающих в брак пар и образовывали более многочисленные семьи<sup>1</sup>.

Наблюдалось, однако, некоторое переселение даже сельскохозяйственных рабочих в районы, которые сильнее, чем соседние, пострадали от эпидемий, голода или войн. Более того, квалифицированные рабочие чаще пускались в путь, причем это особенно было характерно для занятых в строительных профессиях и для рабочих по металлу и дереву, хотя, несомненно, "годы странствий" приходились главным образом на молодежь, а когда этим годам наступал конец, "странник" обычно оседал в том месте, где он родился. Кроме того, значительная доля миграции падала на часть слуг земельной знати, особенно ее высших представителей, располагавших поместьями в ряде районов страны. Наконец, вопреки своекорыстной замкнутости, которую с годами усиливали гильдейские союзы, в Англии, как и повсюду, города давали прибежище многим не имевшим подходящей перспективы для получения работы и создания семьи у себя дома. Всеми этими разными путями была внесена известная гибкость в косную систему средневековой экономики, и население оказалось в состоянии в какой-то степени воспользоваться возросшим спросом на рабочую силу, который постепенно расширялся по мере увеличения знаний, установления закона и поряд-

<sup>1</sup> Так, сообщают, что после "черной смерти" 1349 г. большинство браков были очень плодотворными (См.: Rogers. History of Agriculture and Prices, vol. I, p. 301).

ка и развития океанической торговли<sup>1</sup>.

Законы об оседлости.

Во второй половине XVII в. и первой половине XVIII в. центральное правительство силилось воспрепятствовать приведению в соответствие наличия населения со спросом на него в различных частях страны, используя законы об оседлости, которые признавали приписанным к приходу всякого прожившего в нем 40 дней и вместе с тем предусматривали возможность высылки его по месту постоянного жительства в пределах этого срока<sup>2</sup>. Лендлорды и фермеры были столь ретивы в своем стремлении воспрепятствовать людям получить в их приходе "оседлость", что создавали всевозможные трудности для строительства домов, а

Медленный рост населения и повышение

<sup>1</sup> Нельзя получить надежных сведений о плотности населения в Англии до XVIII в., но следующие оценки, взятые из работы Штеффена ("Geschichte der englischen Lohn-arbeiter", I, p. 463 ff), очевидно, самые лучшие из произведенных до сих пор. В "Domesday Book" указывается, что в 1086 г. численность населения Англии составляла примерно 2 — 2,5 млн. человек. Перед самой "черной смертью" (1348 г.) оно могло насчитывать от 3,5 до 4,5 млн., а сразу после нее — 2,5 млн. Затем оно стало быстро увеличиваться, но между 1400 и 1500 гг. его рост был медленным; в следующее столетие оно возрастало довольно быстро и к 1700 г. достигло 5,5 млн. человек.

Если верить Харрисону ("Description of England"), общее число мужчин, способных к военной службе, в 1574 г. составило 1 172 674 человека. Единственной очень крупной катастрофой в Англии была "черная смерть". Англия в отличие от остальных стран Европы не подвергалась опустошительным войнам вроде Тридцатилетней войны, уничтожившей свыше половины населения Германии, — потеря, на восполнение которой понадобилось целое столетие (см. поучительную статью Рюмелина о демографии в "Справочнике" г-жи Шенберг).

<sup>2</sup> Адам Смит справедливо негодует против этого (см. "Богатство народов". Кн. I, X, раздел II и кн. IV, II). Акт, принятый в годы правления Карла II, гласит (14 Charles II, c. 12, A. D. 1662), что "в силу некоторых неясностей в законодательстве беднякам не чинятся препятствия в переселении из одного прихода в другой, а тем самым в попытке поселиться в тех приходах, где имеются наилучший скот, большие площади пустошей или незанятых земель для постройки домов и много леса, который они могут сжигать и уничтожать, и т. д.", а поэтому устанавливается, "что при поступлении жалобы... в пределах 40 дней после появления такого лица или таких лиц с целью поселиться указанным выше способом в любом жилище за годовую плату меньше 10 фунтов... любые два мировых судьи в согласии с законом вправе... выслать и отправить такое лицо или таких лиц в тот приход, в котором он или они на законном основании проживали". Несколько законодательных актов, ставивших своей целью сколько-нибудь смягчить жестокость такого режима, были приняты еще во времена Адама Смита, но они не возымели действия. Однако в 1795 г. было предписано, что никто не может быть подвергнут выселению до тех пор, пока фактически не подтвердится предъявленное ему обвинение.

иногда даже дотла разрушали уже построенные. В результате сельскохозяйственное население Англии оставалось стабильным в течение 100 лет до 1760 г., а промышленное производство тогда еще не получило достаточного развития, чтобы привлекать в большом количестве рабочую силу. Это замедление роста численности населения частично вызывалось повышением уровня жизни, а частично само служило причиной повышения последнего, причем главным элементом роста уровня жизни явилось увеличение потребления в качестве пищи для простого народа пшеницы вместо злаков более низкого качества<sup>1</sup>.

Начиная с 1760 г. те, кто не в состоянии был устроить свою жизнь у себя дома, легко могли получить работу в новых промышленных или горнорудных районах, где спрос на рабочую силу часто заставлял местные власти воздерживаться от приведения в действие статей закона об оседлости, предусматривавших принудительное выселение. В эти новые районы беспрепятственно устремились молодые люди, и уровень рождаемости там стал чрезвычайно высоким, но высоким был и уровень смертности; в конечном итоге все же произошел довольно быстрый рост населения. К концу столетия, когда Мальтус писал свой труд, закон о бедных снова стал оказывать влияние на брачный возраст, но на этот раз уже в направлении его чрезмерного снижения. Тяжкие испытания трудящихся классов, порожденные серией голодных лет и войной с Францией, обусловили необходимость принятия мер для некоторого облегчения их положения. В свою очередь потребность в крупных контингентах новобранцев для пополнения армии и военно-морского флота послужила дополнительной побудительной причиной того, что некоторые сурдобольные деятели проявили известный либерализм в поощрении многочисленных семей; практическим результатом этого явились льготы многодетному отцу, который теперь мог, не работая, получить для себя больше благ, чем он мог бы получать за тяжелый труд, будучи неженатым или имея лишь маленькую семью. Те, кто больше всех пользовался этими пособиями, являлись, естественно, самыми ленивыми и самыми подлыми людьми, людьми, лишенными самоуважения и предприимчивости. Таким образом, хотя в промышленных городах наблюдалась ужасающая смертность, особенно детская,

ние уровня жизни в первой половине XVIII в.;

изменения во второй половине века.

<sup>1</sup> Некоторые интересные замечания по этому поводу сделал Иден в его "History of the Poor", I, p. 560—564.



После реформ законов о бедных рост населения происходил вполне устойчиво.

численность населения там быстро возрастала; между тем качество его мало повышалось или вовсе не повышалось вплоть до принятия в 1834 г. нового закона о бедных. С того времени быстрый рост городского населения сопровождался, как мы увидим в следующей главе, тенденцией к повышению уровня смертности, но этой тенденции противодействовал: рост воздержания, медицинских знаний, распространение санитарии и вообще соблюдение большей чистоты. Эмиграция увеличилась, брачный возраст слегка поднялся, а во всем населении доля состоящих в браке несколько снизилась, но, с другой стороны, средняя рождаемость на один брак увеличилась<sup>1</sup>, а в результате численность населения почти неуклонно возрастала<sup>2</sup>. Рассмотрим теперь динамику последних изменений несколько более подробно.

В начале

§ 7. В начале этого столетия, когда заработная плата

<sup>1</sup> Однако это увеличение в приводимых данных частично объясняется улучшением порядка регистрации рождений (см.: Farr. Vital Statistics, p. 97).

<sup>2</sup> Следующая таблица показывает рост численности населения Англии и Уэльса с начала XVIII в. Данные до 1801 г. исчислены на основе регистрации рождений и смертей и сведений о налогах на избирателей и на очаги, а начиная с 1801 г. — по итогам переписей. Обращает на себя внимание, что численность населения увеличилась почти настолько же за 20 лет после 1760 г., как и за предыдущие 60 лет. Влияние войны и высоких цен на хлеб сказалось в медленном его росте между 1790 и 1801 гг., а воздействие огульно предоставляемых пособий на основе закона о бедных проявилось, несмотря на более тяжелые условия, в быстром росте населения в следующем десятилетии и в еще более быстром его росте в десятилетии, завершившемся 1821 г., когда условия улучшились. Третья колонка показывает процент увеличения населения в течение предыдущего десятилетия по сравнению с его численностью к началу данного.

Год	Численность населения, тыс. человек	Рост, %	Год	Численность населения, тыс. человек	Рост, %
1700	5475	—	1801	8892	2,5
1710	5240	-4,9*	1811	10164	14,3
1720	5565	6,2	1821	12000	18,1
1730	5796	4,1	1831	13897	15,8
1740	6064	4,6	1841	15909	14,5
1750	6467	6,6	1851	17928	12,7
1760	6736	4,1	1861	20066	11,9
1770	7428	10,3	1871	22712	13,2
1780	7953	7,1	1881	25974	14,4
1790	8675	9,1	1891	29002	11,7
			1901	32527	11,7

\* Уменьшение; но эти первые данные недостоверны.

была низка, а цены на пшеницу высоки, рабочие обычно расходовали на хлеб больше половины своего дохода, и, следовательно, повышение цен на пшеницу резко сокращало количество браков среди них, т.е. сильно уменьшало количество официально заключенных браков. Однако этот рост цен повышал доходы многих представителей состоятельных слоев, а поэтому часто увеличивал количество браков без церковного оглашения<sup>1</sup>. Поскольку, однако, такие браки составляли лишь небольшую часть их общего числа, в итоге наблюдалось снижение уровня брачности<sup>2</sup>. Но с течением времени цены на пшеницу упали, а заработная плата повысилась, и теперь уже рабочие расходуют на хлеб в среднем меньше четверти своего дохода; в результате динамика экономического процветания стала оказывать повышательное воздействие на уровень брачности<sup>3</sup>.

Хотя с 1873 г. средний реальный доход населения

ный период столетия уровень брачности изменялся в зависимости от размеров урожая. В дальнейшем преобладало влияние колебаний хозяйственной конъюнктуры.

Большой рост эмиграции за недавние годы обуславливает необходимость скорректировать данные за последние три десятилетия с целью показать "естественный прирост", а именно прирост, вызванный превышением рождаемости над смертностью. Чистая эмиграция из Соединенного Королевства в течение десятилетий 1871 – 1881 гг. и 1881 – 1891 гг. составила соответственно 1480 тыс. человек и 1747 тыс. человек.

<sup>1</sup> См. 17-й ежегодный доклад начальника службы регистрации актов гражданского состояния за 1854 г. или выдержки из этого доклада, приведенные Фарром в его "Vital Statistics" p. 72–75.

<sup>2</sup> Например, выразив цену пшеницы в шиллингах, а число браков в Англии и Уэльсе в тысячах, мы находим, что в 1801 г. цена пшеницы равнялась 119, а браки – 67; в 1803 г. – пшеница – 59, а браки – 94; в 1805 г. соответственно 90 и 80; в 1807 г. – 75 и 84; в 1812 г. – 126 и 82; в 1815 г. – 66 и 100; в 1817 г. – 97 и 88; в 1822 г. – 45 и 99.

<sup>3</sup> После 1820 г. цена на пшеницу редко превышала 60 шилл. и никогда не была выше 70 шилл., а периодические хозяйственные подъемы, достигавшие высшей точки и сменявшиеся падениями в 1826 г., 1836 – 1839 гг., 1848 г., 1856 г., 1866 г. и 1873 г., оказывали на уровень брачности почти такое же воздействие, как и на колебание цен на зерно. Если действие этих двух причин совпадало, последствия оказывались весьма внушительными. Так, когда между 1829 и 1834 гг. происходил хозяйственный подъем, сопровождавшийся постоянным снижением цен на пшеницу, количество браков увеличилось со 104 тыс. до 121 тыс. Уровень брачности снова быстро возрастал в период между 1842 и 1845 гг., когда цена на пшеницу была несколько ниже, чем в предыдущие годы, а в экономике страны имело место оживление; это же наблюдалось при аналогичных обстоятельствах в 1847 – 1853 гг. и в 1862 – 1865 гг.

Р. Роусон приводит в *Statistical Journal* за декабрь 1885 г. сопоставление уровня брачности с размером урожая в Швеции за период с 1749 по 1883 г. Объем урожая выясняется позднее, чем получаются первые годовые данные о количестве браков;

Англии действительно возрастал, темпы этого роста оказались ниже, чем в предшествовавшие годы, а тем временем происходило постоянное падение цен и, следовательно, также непрерывное сокращение денежных доходов многих классов общества. Между тем в своей оценке возможности или невозможности позволить себе вступить в брак люди руководствуются больше размером номинального денежного дохода, который они способны получить, чем скрупулезным исчислением изменений в покупательной способности денег. Вот почему жизненный уровень рабочих быстро возрастал, быть может, даже быстрее, чем в любой другой период истории Англии, а их семейные расходы в денежном выражении оставались почти неизменными, но в натуральном выражении увеличивались очень быстро. Тем временем цены на пшеницу также сильно упали, а заметное снижение уровня брачности в масштабе всей страны часто сопровождалось значительным падением цен на пшеницу. Коэффициент брачности теперь исчисляется исходя из того, что каждый брак охватывает два лица и, следовательно, должен учитываться как два брака. Коэффициент брачности в Англии упал с 17,6 на 1 тыс. в 1873 г. до 14,2 в 1886 г. Он повысился до 16,5 в 1899 г.; в 1907 г. он составил 15,8, но в 1908 г. — лишь 14,9<sup>1</sup>.

Шотландия.

Весьма поучительна история движения численности

кроме того, колебания размеров урожая до известной степени компенсируются запасами зерна, а поэтому данные о годовых объемах урожая недостаточно совместимы со статистикой браков. Однако когда несколько высоких или низких урожаев следуют один за другим, влияние этого обстоятельства на повышение или понижение уровня брачности обнаруживается очень четко.

<sup>1</sup> Статистика экспорта служит одним из самых лучших показателей колебаний коммерческого кредита и промышленного производства; в уже цитированной статье Огли выявил связь между уровнем брачности и экспортом на душу населения. См. диаграммы в книге Левассера *"La Population Française"*, vol. II, p. 12; данные, касающиеся Массачусетса, см. у Уилкокса в *"Political Science Quarterly"*, vol. VIII, p. 76 — 82. Исследования Огли были продолжены и скорректированы в докладе, прочитанном Р. Х. Хукером в Манчестерском статистическом обществе в январе 1898 г. Хукер отмечал, что, когда уровень брачности колеблется, уровень рождаемости на восходящей фазе брачности должен соответствовать не данной фазе, а предшествовавшей, когда уровень брачности снижался, и наоборот. "Отсюда следует, что соотношение рождаемости и брачности падает, когда уровень брачности повышается, и возрастает, когда уровень брачности сокращается. Кривая, отображающая динамику соотношения рождаемости и брачности, будет иметь направление, противоположное уровню брачности". Хукер ука-

населения Шотландии и Ирландии. На юге Шотландии совокупное воздействие высокого уровня образования, развития добычи минеральных ресурсов и тесных связей с более богатыми английскими соседями способствовало большому увеличению среднего дохода быстро растущего населения. С другой стороны, неумеренный рост населения Ирландии до картофельного голода 1847 г. и его непрерывное сокращение после этого навсегда остаются заметными вехами в экономической истории.

Ирландия.

Сопоставляя обычаи различных народов<sup>1</sup>, мы обнаруживаем, что в тевтонских странах Центральной и Северной Европы брачный возраст сохраняется более высоким частично вследствие того, что мужчины свои молодые годы проводят на военной службе; однако в России брачный возраст очень ранний; там, по крайней мере при старом режиме, семья требовала, чтобы сын возможно раньше приводил жену для участия в работе по хозяйству даже и в том случае, когда ему приходилось отправляться на заработки в отхожий промысел. В Англии и Америке не существует обязательной воинской повинности, и мужчины женятся рано. Во Франции, вопреки общему мнению, ранние браки мужчин отнюдь не редкость, а ранние браки женщин встречаются гораздо чаще, чем в любой другой стране, по которой мы располагаем статистикой, за исключением славянских, где такие браки наиболее распространены.

Международная статистика естественного движения населения.

Уровни брачности, рождаемости и смертности сокращаются почти во всех странах. Но общая смертность высока там, где высок уровень рождаемости. Например, оба эти показателя высоки в славянских странах, но оба низки в Северной Европе. Коэффициент смертности низок в Австралии, а "естественный" прирост населения там довольно высок, хотя рождаемость низка и очень быстро снижается. Фактически ее падение в различных штатах Австралии колеблется от 23 до 30% за период 1881—1901 гг.<sup>2</sup>

зывает, что снижение соотношения рождаемости и брачности невелико и объясняется быстрым сокращением внебрачной рождаемости. Соотношение брачной рождаемости и количества браков не снижается сколько-нибудь заметно.

<sup>1</sup> Следующие обобщения основываются главным образом на статистических данных, систематизированных покойным сенатором Бодио, Левассером в его "La Population Française" и начальником службы регистрации актов гражданского состояния Англии в его Ежегодном докладе за 1907 г.

<sup>2</sup> Большой поучительный и вызывающий размышления материал, связанный с темой данной главы, содержится в "Statistical Memoranda and Charts relating to Public Health and Social Conditions", изданном Местным правительственным бюро в 1909 г. (Cd. 4671.)

## ЗДОРОВЬЕ И СИЛА НАСЕЛЕНИЯ

Основа  
производи-  
тельности  
труда.

§ 1. Далее нам следует рассмотреть условия, от которых зависят здоровье и сила населения — физическая, умственная, нравственная. Они служат основой производительности, от которой зависит создание материального богатства; в свою очередь главное значение материального богатства, если оно разумно используется, заключается в том, что оно увеличивает здоровье и силу рода человеческого — физическую, умственную, нравственную.

Физичес-  
кие усилия

Во многих профессиях производительность требует приложения почти только одной физической энергии, т.е. мускульной силы, хорошего телосложения и трудолюбия. При оценке мускульной или фактически всякого другого вида силы, используемой в производственной деятельности, следует принимать в расчет количество часов в день, количество дней в году и количество лет на протяжении жизни, в течение которых ее можно применять. С учетом этого обстоятельства можно измерять напряжение мускульной силы человека количеством футов, на которое приложение его труда может поднять груз весом в 1 фунт, если сила человека применяется непосредственно для такой цели, или, иными словами, количеством "футо-фунтов" выполняемой им работы<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Эту меру можно применить непосредственно к большей части работ землекопов и носильщиков, а косвенно — ко многим видам сельскохозяйственного труда. В споре, который велся после крупного сельскохозяйственного локаута об относительной производительности неквалифицированного труда в Южной и Северной Англии, наиболее надежной мерой сочли количество тонн материала, которое человек может погрузить на телегу в течение дня. Другие меры, как, например, количество акров, которое можно сжать или скосить, либо количество собранных бушелей и т. п., являются неудовлетворительными, особенно для сопоставления при различных условиях сельского хозяйства, поскольку применяемые орудия, культуры и способ выполнения работ очень резко различаются. Таким образом, все сравнения средневекового и современного труда и соответственно заработной платы, основанные на оплате за жатву, косьбу и т. д., не имеют никакого смысла, пока не будут найдены

Хотя способность поддерживать большое напряжение мускулов, очевидно, основывается на силе организма и других физических условиях, она тем не менее зависит также от силы воли и твердости характера. Такого рода энергия, которую, быть может, следует считать силой человека в отличие от силы его тела, является нравственной энергией, а не физической; но все же и она зависит от физических условий проявления нервного напряжения. Эта сила самого человека, эта его решительность, энергия и самообладание или, одним словом, эта "энергичность" служит источником всякого прогресса, она проявляет себя в великих деяниях, в великих мыслях и в способности к подлинно религиозному чувству<sup>1</sup>.

Энергичность проявляется в столь многообразных формах, что ей невозможно найти какую-либо простую меру. Однако все мы постоянно даем ей оценки, когда заключаем, что какой-либо человек является более "волевым", более "стойким" или более "твердым", чем

требуют как нервной, так и мускульной энергии.

ны способы делать поправки на изменения техники сельскохозяйственных работ. Теперь, например, требуется меньше труда на уборку урожая в 100 бушелей пшеницы, чем прежде, когда это делалось вручную, поскольку применяемые ныне орудия гораздо совершеннее, чем прежние; однако на то, чтобы сжать акр пшеницы, может потребоваться не меньше труда, так как урожайность стала гораздо выше.

В отсталых странах, особенно в тех, где мало используются лошади или другой тягловый скот, большую часть мужского и женского труда вполне можно измерять прилагаемой мускульной силой. Но в Англии на такого рода работах теперь занято меньше 1/6 всех работающих, тогда как сила энергии одних только паровых машин более чем в 20 раз превышает всю энергию, которую могли бы приложить мускулы всех англичан.

<sup>1</sup> Это следует отличать от нервозности, которая, как правило, служит признаком недостатка общей нервной энергии, хотя иногда она проистекает из нервной возбудимости или нарушения душевного равновесия. Человек, обладающий большой нервной энергией в одних областях, может иметь ее очень мало в других; артистический темперамент в особенности часто приводит в активное действие одну группу нервов за счет других; однако нервозность порождается слабостью некоторых нервов, а не силою других. Самые совершенные артистические натуры, очевидно, вовсе не были нервозными, например Леонардо да Винчи и Шекспир. Термин "нервная сила" в известной мере соответствует понятию "душа" в выдвинутой Энгелем великой классификации элементов производительности на а) "тело", б) "разум" и в) "душа" (Leib, Verstand und Herz). Энгель подразделяет деятельность на следующие сочетания: *a, av, ac, avc, acv; v, va, vc, va, vac; c, ca, cv, cav, cva*; при этом чередование в каждом случае выражает относительное значение, а буквы опущены там, где соответствующий элемент играет очень малую роль.

В войне 1870 г. студенты Берлинского университета, которые, казалось бы, должны были быть слабее среднего солдата, обнаружили способность гораздо лучше переносить усталость.

другой. Бизнесменам, действующим в разных отраслях, и университетским ученым, занимающимся разными научными дисциплинами, удастся весьма точно оценивать качества друг друга. Очень быстро становится известно, что для достижения уровня "первоклассного" специалиста в одной дисциплине требуется меньше силы, нежели в другой.

Влияние  
климата и  
расы.

§ 2. В ходе рассмотрения проблемы роста численности населения лишь очень мало затрагивался вопрос о причинах, обуславливающих продолжительность жизни, но причины эти в основном те же, какие определяют силу организма и его энергичность, и в данной главе мы снова обратимся к ним.

Первой из этих причин является климат. В теплых странах мы наблюдаем ранние браки и высокую рождаемость, а в качестве следствия — недостаточно бережное отношение к человеческой жизни; это, очевидно, послужило причиной особенно высокой смертности, которую обычно объясняют вредным климатом<sup>1</sup>.

Энергичность зависит частично от расовых свойств, но последние, если их вообще можно чем-либо объяснить, обусловлены главным образом климатом<sup>2</sup>.

Насущные  
жизненные

§ 3. Климат играет также большую роль в определении состава насущных жизненных средств, среди кото-

<sup>1</sup> Теплый климат ослабляет энергию. Нельзя утверждать, что он сказывается абсолютно отрицательно на высоко интеллектуальной и артистической деятельности, но он не позволяет людям выдерживать любое очень сильное напряжение в течение длительного времени. В холодной половине умеренного пояса можно более продолжительное время выполнять тяжелую работу, чем в каких-либо других климатических районах; в первую очередь это относится к таким местам, как Англия и ее антипод — Новая Зеландия, где морские бризы поддерживают почти равномерную температуру. Летняя жара и зимние холода во многих районах Европы и Америки, где средние температуры умеренные, приводят к сокращению рабочего периода года примерно на два месяца. Резкие и длительные холода сковывают энергию частично потому, что они вынуждают людей проводить много времени в закрытых и тесных помещениях, а жители арктических районов вообще не способны на длительный тяжелый труд. В Англии народная поговорка утверждает, что "теплое рождество — урожай на погосте", однако статистика безоговорочно свидетельствует обратное: средняя смертность достигает высшего уровня как раз в самое холодное время года, и в холодные зимы этот уровень выше, чем в теплые.

<sup>2</sup> Исследование истории рас — весьма привлекательное, но бесплодное занятие для экономиста. Расы — завоевательницы обычно ассимилировали женщин покоренных народов; во время своих переселений они часто вели с собой множество рабов

рых первое место занимает пища. Многое зависит от надлежащего приготовления пищи; искусная домашняя хозяйка, располагающая 10 ф.ст. в неделю на продовольствие, зачастую гораздо больше способствует здоровью и энергии своей семьи, чем неумелая, имеющая на эти цели 20 ф.ст. Высокая детская смертность среди бедняков в большой мере вызывается недостатком тщательности и осмотрительности в приготовлении пищи для детей, а те из них, кто все же выживает, несмотря на отсутствие надлежащей материнской заботы, вырастают хилыми.

средства.  
Пища.

Во все эпохи человеческой истории, за исключением нынешней, нехватка пищи приводила к массовой гибели людей. Даже в Лондоне в XVII и XVIII вв. уровень смертности был в годы высоких цен на зерно на 8% выше, чем в годы низких цен<sup>1</sup>. Но постепенно влияние возросшего богатства и усовершенствования средств сообщений сказывается почти повсюду в мире; тяжесть последствий массовых голодов несколько смягчается даже в такой стране, как Индия, а в Европе и Новом Свете они уже не возникают. В сегодняшней Англии недоедание едва ли когда-либо служит непосредственной причиной смерти, однако оно часто является причиной общего ослабления организма, которое лишает его способности сопротивления болезням, представляет собой главную причину низкой производительности труда.

Нужда,  
повышающая  
смертность;

Мы уже видели, что состав жизненных средств, обеспечивающих производительность, колеблется в зависимости от характера выполняемой работы, но теперь следует рассмотреть этот вопрос несколько подробнее.

Что касается собственно мускульного труда, то здесь существует непосредственная связь между количеством потребляемой человеком пищи и его фактической физической силой. Когда работа связана с перерывами, как, например, у некоторых портовых рабочих, дешевый, но питательный рацион из мучных изделий и круп вполне достаточен. Однако при тяжелой непрерывной работе, как у рабочих при пудлинговых печах или у землеко-

и нужда,  
снижающая энер-  
гию.

обоих полов, а рабы менее, чем свободные люди, были готовы на смерть в бою или на монашеский образ жизни. В результате почти каждая раса обладала большим числом холопов со смешанной кровью, а поскольку наибольшая доля холопской крови приходилась на трудящиеся классы, изучение расовой истории развития производства не представляется возможным.

<sup>1</sup> Это установлено Фарром, который с помощью поучительного статистического метода сумел устранить помехи в учете ("Vital Statistics", p. 139).



пов, выполняющих тяжелейшую работу, требуется такая пища, какую может переварить и усвоить даже переутомленный организм. Такое качество пищи еще более важно для работников высших квалификаций, чей труд связан с огромным нервным напряжением, хотя количество требующейся для них пищи обычно меньше.

Одежда,  
жилье и  
отопление.

После пищи в составе жизненных средств, обеспечивающих существование и труд человека, следуют одежда, жилье и отопление. Когда их не хватает, ум становится вялым, а в конечном счете подрывается и физическое состояние организма. Если одежда очень легкая, ее обычно не снимают и ночью, а кожа человека покрывается коркой грязи. Нехватка жилья или топлива заставляет людей жить в спертной атмосфере, вредящей здоровью и ослабляющей энергию; не последнее место среди выгод, которые англичане извлекают из дешевизны угля, занимает специфическая для них привычка хорошо проветривать жилые помещения даже в холодную погоду. Плохо построенные дома с несовершенной канализацией вызывают болезни, которые и в легкой форме резко ослабляют жизненные силы человека; а жилищная теснота порождает нравственное уродство, которое сокращает численность населения и портит характер человека.

Отдых.

Отдых столь же важен для развития энергичного населения, как и более материальные жизненные средства — пища, одежда и т.п. Чрезмерный труд в любой форме снижает жизненную энергию, а тревоги, заботы и чрезмерное умственное напряжение фатально ведут к подрыву телесных сил, сокращению плодovitости и ослаблению жизненной энергии нации.

Оптимизм,  
свобода и  
перемены.

§ 4. Далее следуют три тесно связанных между собой фактора энергичности, а именно оптимизм, свобода и смена занятий и впечатлений. Вся история полна свидетельств неэффективности, порожденной той или иной степенью рабства, крепостничества и других форм гражданского и политического угнетения и подавления<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Свобода и оптимизм увеличивают не только желание человека работать, но его работоспособность; физиологи утверждают, что данное количество усилия поглощает меньшую долю имеющейся у человека нервной энергии, когда такое усилие предпринимается под влиянием удовольствия, а не боли; а без надежды, оптимизма нет и предприимчивости. Безопасность индивидуума и собственности образует два условия такого оптимизма и свободы; однако безопасность всегда предполагает ограничение свободы, и одна из труднейших проблем цивилизации заключается в том, чтобы установить, каким образом обес-

Во все времена колонии обнаруживали тенденцию опережать свою метрополию в предприимчивости и энергии. Частично это объяснялось обилием земли и дешевизной жизненных средств в распоряжении колонистов, частично естественным отбором сильных личностей для полной приключений жизни, а отчасти и физиологическими причинами, связанными со смешением рас; но, быть может, самую важную причину здесь следует усматривать в оптимизме, свободе и разнообразии условий жизни колонистов<sup>1</sup>.

До сих пор свобода всегда рассматривалась как свобода от внешних уз. Однако более высокая форма свободы, кроющаяся в умении управлять собой, служит даже еще более важным условием для созидательного труда. Возвышение жизненных идеалов, от которого зависит такой труд, обусловлено, с одной стороны, политическими и экономическими причинами, а с другой — личными и религиозными влияниями, а среди них наиважнейшим является влияние матери в раннем детстве.

печить безопасность, составляющую условие свободы, без того, чтобы не слишком сильно жертвовать самой свободой. Разнообразие в труде, окружении и в личных связях порождает новые мысли, концентрирует внимание на несовершенстве старых методов, стимулирует "святую неудовлетворенность" и всяческими способами развивает созидательную энергию.

<sup>1</sup> В общении с другими людьми, прибывающими из разных мест и придерживающимися различных обычаев, путешественники учатся судить о многих направлениях мыслей и действиях, которые они в противном случае безоговорочно восприняли бы, как если бы это были законы природы. Кроме того, перемена мест позволяет наиболее сильным и оригинальным умам найти всеобъемлющее применение своей энергии и подняться на важные посты, тогда как остающиеся у себя дома часто оказываются прочно прикованными к своим привычным занятиям. Мало кто может быть пророком в своем отечестве; соседи и родственники обычно меньше всех склонны прощать недостатки и признавать достоинства тех, кто менее покорен и более предвзят, чем окружающие его. Бесспорно, что главным образом в силу этой причины почти в любой части Англии несоразмерно большую долю энергии и предприимчивости обнаруживают те, кто родился где-нибудь в другом месте.

Но и сами перемены могут принять слишком большие масштабы, а когда перемещения населения происходят столь быстро, что человек неизбежно лишается своей прежней репутации в обществе, он вместе с тем теряет и самые сильные внешние стимулы к воспитанию в себе высоких нравственных качеств. Чрезмерный оптимизм и нетерпение людей, отправляющихся в новые страны, также ведут к большой растрате усилий, если эти люди, овладев новой квалификацией лишь наполовину и сделав лишь полдела из намеченного, поспешно бросают начатое дело и устремляются к какому-нибудь новому.

§ 5. На физическое и духовное здоровье и силу человека большое воздействие оказывает его профессия<sup>1</sup>. В начале нынешнего века условия фабричного труда были крайне нездоровы и тягостны для всех рабочих, а для детей и подростков особенно. Но фабричные законы и законы об образовании устранили наихудшие проявления этого зла на фабриках, хотя многие из них еще сохраняются в кустарной промышленности и на мелких предприятиях.

Более высокий уровень заработной платы, смысленности и медицинского обслуживания городских жителей должны были бы привести к тому, что смертность среди них окажется ниже, чем у сельских жителей. Но обычно она выше в городах, и особенно там, где есть много матерей, пренебрегающих своими семейными обязанностями и стремящихся к денежным заработкам.

§ 6. Почти во всех странах происходит миграция в города<sup>2</sup>. Крупные города, и особенно Лондон, высасывают самую лучшую кровь из остальной территории Англии; самые энергичные, самые одаренные, самые *физически*

<sup>1</sup> Уровень смертности низок среди священнослужителей и учителей, а также среди лиц, занятых в сельском хозяйстве и в некоторых других отраслях, таких, как колесное производство, кораблестроение и угольные шахты. Он высок в добыче свинцовой и оловянной руд, производстве напильников и гончарных изделий. Ни в этих, ни в каких других нормальных производствах не наблюдается такой высокий уровень смертности, как среди лондонских чернорабочих и уличных торговцев, а уж самый высокий уровень отмечается среди трактирных слуг. Подобные профессии непосредственно не вредят здоровью, но они привлекают к себе людей физически слабых, нравственно неустойчивых и поощряют дурные наклонности. Содержательная характеристика влияния профессий на уровень смертности дана в приложении к 45-му (1885 г.) Ежегодному докладу начальника службы регистрации актов гражданского состояния, с. XXV – LXIII. См. также Farr. *Vital Statistics*, p. 392 – 411, доклад Хэмфри "Статистика смертности по классам" в *Statistical Journal* за июнь 1887 г. и вообще литературу, посвященную фабричным законам.

<sup>2</sup> Давенант ("Balance of Trade", A. D. 1699, p. 20) утверждает вслед за Грегори Кингом, что, согласно официальным данным, в Лондоне смертность превышает рождаемость на 2 тыс. человек в год, но иммиграция численностью в 5 тыс. человек, которая составляет несколько больше половины полученной им весьма рискованным способом оценки, едва ли отражает действительный чистый прирост населения страны. Он считает, что в Лондоне проживало 530 тыс. человек, в других городах и рыночных центрах – 870 тыс., в селах и деревнях – 4100 тыс. человек. Сравним эти данные с итогами переписи 1901 г. в Англии и Уэльсе и обнаружим, что население Лондона составило уже 4500 тыс. человек, еще пять городов насчитывали в среднем

выносливые и твердые характером направляются туда, чтобы найти применение своим способностям. Всевозрастающее число тех, кто обладает наибольшими способностями и наиболее решительным характером, проживает теперь в пригородах, где отличные системы канализации, водоснабжения и освещения наряду с хорошими школами и открытыми спортивными площадками создают по меньшей мере столь же благоприятные для проявления энергии условия, как и в деревенской местности; и хотя встречается много городских районов, лишь не намного менее вредных для энергичного образа жизни, чем некоторое время назад были вообще все крупные города, все же в целом возрастающая перенаселенность теперь представляется все меньшим источ-

более 500 тыс., еще 69 городов имели население свыше 50 тыс. человек, а средняя численность населения в последних превосходила 100 тыс. человек. Но и это еще не все, так как многие пригороды, население которых здесь не учитывалось, фактически зачастую составляют часть городов, а в ряде случаев пригороды соседних городов переходят один в другой и все вместе образуют один гигантский, хотя и весьма разбросанный, город. Пригород Манчестера считается крупным городом с населением в 220 тыс. человек, то же относится и к Уэст-Хэму, пригороду Лондона с населением в 275 тыс. человек. Границы некоторых больших городов спорадически расширяются за счет включения пригородов, и в результате действительное население крупного города может возрастать быстро, тогда как его номинальное население растет медленно или даже сокращается, а затем делает внезапный скачок вверх. Так, номинальное население Ливерпуля составляло в 1881 г. 552 тыс. человек, в 1891 г. — 518 тыс., а в 1901 г. — 685 тыс. человек.

Аналогичные изменения происходят в других странах. Так, население Парижа возрастало в течение XIX в. в 12 раз быстрее, чем все население Франции. В Германии городское население увеличивается ежегодно на 0,5% за счет сельского. В Соединенных Штатах в 1800 г. не было ни одного города с населением больше 75 тыс. человек, а в 1905 г. там уже было три города с общим населением свыше 7 млн. человек и еще в 11 городах оно превышало 300 тыс. человек в каждом. Больше трети населения австралийского штата Виктория сосредоточено в Мельбурне.

Следует помнить, что интенсивность положительных и пагубных свойств городской жизни усиливается с каждым увеличением размера города и его пригородов. Свежий деревенский воздух, чтобы дойти до среднего лондонца, должен преодолеть гораздо больше источников вредных испарений, чем для того, чтобы добраться до среднего жителя маленького города. Житель Лондона обычно вынужден отправляться на большие расстояния, чтобы достигнуть деревенских просторов, навещающих покой приятными звуками и красивыми видами сельской местности. Поэтому Лондон с его 4,5 млн. жителей усиливает городской характер жизни Англии намного более чем в 100 раз по сравнению с городом, население которого насчитывает лишь 45 тыс. человек.

ником опасности. Начавшийся недавно быстрый рост благоприятных условий для проживания вдали от главных центров промышленности и торговли должен, конечно, со временем замедлиться. Но нет никаких признаков замедления тенденции к перемещению промышленных предприятий в пригороды и даже в новые "парковые зоны" с целью найти там или привести туда с собой энергичных работников.

Статистические средние на деле складываются чрезмерно благоприятно в пользу городских условий частично потому, что многие факторы городской жизни, снижающие энергию людей, не очень сильно сказываются на уровне смертности, а частично из-за того, что большинство переселяющихся в города составляет молодежь в полном расцвете сил, обладающая выше средней энергичностью и решительностью, между тем как молодые люди, чьи родители живут в деревне, обычно возвращаются домой, когда оказываются серьезно больными<sup>1</sup>.

Нет лучшего применения для государственных и частных денег, чем расходовать их на создание общественных парков и спортивных площадок в крупных городах, на заключение контрактов с железными дорогами об увеличении числа рабочих поездов, на помощь тру-

<sup>1</sup> Ссылаясь на такого рода причины, Уэлтон (*Statistical Journal*, 1897) выдвигает радикальное предложение не учитывать всех лиц в возрасте 15 — 35 лет при сравнении коэффициентов смертности в различных городах. В Лондоне смертность женщин в возрасте 15 — 35 лет, главным образом по этой причине, аномально низка. Если же, однако, город располагает стабильным населением, статистика естественного движения его населения легче поддается анализу; приняв Ковентри за типичный город, Уэлтон подсчитал, что число взрослых детей городских рабочих составляет лишь немногим больше половины их числа у работников, проживающих в здоровых условиях сельских районов. Когда какой-либо населенный пункт приходит в упадок, молодые, сильные и энергичные покидают его, оставляя там старых и немощных, а в результате уровень рождаемости обычно оказывается низким. С другой стороны, индустриальный центр, привлекающий к себе население, должен иметь очень высокий коэффициент рождаемости, поскольку в нем чрезмерно велика доля людей в полном расцвете сил. Это особенно характерно для городов с угольными и металлургическими предприятиями, частично из-за того, что они не испытывают, подобно городам текстильщиков, нехватки мужчин, а частично потому, что шахтеры, как правило, женятся рано. В некоторых промышленных городах, хотя уровень смертности там высок, превышение рождаемости над смертностью оказывается больше 20 на 1 тыс. человек населения. Коэффициент смертности обычно самый высокий в не очень больших городах, поскольку санитарные условия там еще не столь развиты, как в крупнейших городах.

дящимся, которые на это согласны, в переселении из городов в сельскую местность и в переводе туда своего ремесла<sup>1</sup>.

§ 7. Тем не менее существуют еще и другие причины для тревоги. Дело в том, что наблюдается некоторая задержка того порождаемого борьбой и состязанием естественного отбора, который на начальных стадиях цивилизации побуждал сильнейших и самых энергичных оставлять после себя наибольшее потомство и которому род человеческий обязан своим прогрессом больше, чем какой-либо другой причине. На последующих этапах цивилизации долго действовал принцип, согласно которому представители высших классов вступали в брак поздно, а следовательно, имели меньше детей, чем трудящиеся; однако это компенсировалось тем, что среди самих трудящихся классов старый принцип многодетности продолжал сохраняться, и в результате живительная энергия нации, ослаблявшаяся в высших классах, восполнялась постоянным притоком свежей силы от низших классов. Но уже давно во Франции, а с недавних пор также в Америке и Англии некоторая часть наиболее способных и наиболее развитых представителей рабочего класса стала обнаруживать признаки нежелания иметь большие семьи, а это уже представляет собой источник опасности<sup>2</sup>.

Таким образом, имеется все больше оснований опа-

Предоставленная самой себе природа стремится уничтожать слабых, но человек вмешался в этот процесс.

Проф. Хейкрафт ("Darwinism and Race Progress") придерживается противоположного мнения. Он подчеркивает опасность для человечества, которая возникла бы в результате сокращения таких болезней, как, например, туберкулез и золотуха, которые поражают преимущественно физически хилых людей и таким образом способствуют процессу естественного отбора сильнейших всего рода человеческого, если только этот процесс не сопровождается соответствующими улучшениями в других направлениях. Однако туберкулез не убивает все свои жертвы, причем отмечается некоторый прогресс в сокращении его способности ослаблять заболевших им.

<sup>1</sup> См. мою статью, озаглавленную "Где разместить лондонских бедняков", в *Contemporary Review* за февраль 1884 г.

<sup>2</sup> В южных штатах Америки физический труд стал считаться позорным для белого человека, а поэтому, когда он сам не в состоянии иметь рабов, он ведет жалкий, распущенный образ жизни и редко вступает в брак. В свою очередь и на Тихоокеанском побережье США одно время также возникли основания опасаться, что все виды работ, кроме самых высококвалифицированных, будут предоставлены китайцам и что белые станут жить в искусственной атмосфере, в которой содержание семьи окажется слишком дорогим. При подобном ходе вещей китайцы заняли бы место американцев и средний качественный уровень человеческого рода понизился бы.

саться, что в то время, как прогресс медицинской науки и санитарных условий спасает от смерти всевозрастающее число детей физически и умственно слаборазвитых родителей, многих из самых мыслящих и наделенных энергией, предприимчивостью и самообладанием проявляют склонность откладывать брак на поздний срок и иными способами ограничивать число оставляемых ими после себя детей. Иногда мотивы при этом бывают эгоистичными, и, быть может, даже лучше, что черствые, легкомысленные люди оставляют небольшое потомство себе подобных. Но чаще всего мотивом здесь служит желание обеспечить своим детям прочное общественное положение. Это желание содержит в себе много элементов, которые чужды высшим идеалам человеческих устремлений, а небольшая их часть и вовсе низменна; однако оно тем не менее служило одним из главных факторов прогресса, и среди людей, следующих этому желанию, много таких, чьи дети, быть может, окажутся в числе лучших и сильнейших представителей человечества.

Государству очень выгодны большие семьи со здоровыми детьми.

Следует помнить, что члены большой семьи воспитывают и просвещают друг друга, они обычно добрее и смысленнее, а часто во всех отношениях энергичнее, чем члены малочисленной семьи. Без сомнения, частично это объясняется тем, что их родители отличались необычайной энергией, а по этой же причине и они сами в свою очередь также, вероятно, будут иметь большие и энергичные семьи. Своим прогрессом нации в гораздо большей мере, чем это представляется с первого взгляда, обязаны потомкам немногих исключительно больших и деятельных семей.

Последствия детской смертности.

Но, с другой стороны, бесспорно, что родители часто в состоянии во многих отношениях лучше справиться с маленькой семьей, чем с большой. При прочих равных условиях увеличение числа родившихся детей вызывает рост детской смертности, а это уже, безусловно, зло. Рождение детей, которые умирают в раннем возрасте от недостатка ухода и средств на содержание, представляет собой бесполезное бремя для матери и идет во вред остальной семье<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ту часть детской смертности, которая возникает от поддающихся предотвращению причин, можно определить на основе данных о том, что процент детей, умерших в возрасте до года, обычно на треть выше в городских районах, чем в сельских; и все же во многих городских районах с состоятельным населением этот процент ниже среднего для всей страны ("Registrar-General's Report for 1905", p. xlii—xlv). Несколько лет назад было установлено, что, в то время как годовой уровень смертности

§ 8. Существуют и другие соображения относительно того, какого подхода следует придерживаться, однако что касается вопросов, рассматриваемых в данной главе, то на первый взгляд представляется целесообразным, чтобы люди не производили на свет детей, пока они не уверены в своей способности дать им по крайней мере такое же физическое и духовное воспитание, какое получили они сами, и чтобы они сочли за лучшее вступать в брак довольно рано при условии, что у них достаточно самообладания для удержания численности семьи в нужных границах без нарушения нравственных законов. Всеобщее распространение такого образа действий наряду с надлежащим обеспечением чистого воздуха и здоровых условий проведения досуга для городского населения не может не способствовать укреплению силы и энергии человечества. Но вскоре мы обнаружим основания для вывода, что, когда силы и энергия народа возрастут, рост численности населения вскоре вызовет сокращение среднего реального дохода людей.

Следовательно, прогресс знаний, особенно медицинской науки, всевозрастающая активность и мудрость правительства во всех областях, относящихся к здравоохранению, и рост материального богатства — все это, вместе взятое, ведет к сокращению смертности, укреплению здоровья и силы и к продлению продолжительности жизни населения. С другой стороны, быстрый рост городского населения и тенденция высших слоев вступать в брак позднее и иметь меньше детей, чем низшие слои, снижает жизнеспособность и увеличивает коэффициент смертности. Если бы действовала только первая группа причин, причем их действие регулировалось бы таким образом, чтобы избежать опасности перенаселения, то вполне возможно, что человек очень быстро достиг бы такого высокого физического и умственного совершенства, какого свет еще не знал; если же беспрерывно действовала бы вторая группа причин, человек очень скоро выродился бы.

В настоящее время обе группы причин действуют так, что почти уравнивают друг друга, с очень небольшим перевесом первой группы. Хотя числен-

детей до пятилетнего возраста составляет лишь 2% в семьях эрлов и меньше 3% для всех высших классов, он достигает 6 — 7% для Англии в целом. С другой стороны, проф. Леруа Болье утверждает, что во Франции родители, имеющие лишь одного ребенка или двоих детей, балуют их, проявляют о них чрезмерную заботу в ущерб воспитанию у них смелости, предприимчивости и выносливости (см. *Statistical Journal*, Vd. 54, p. 378 — 379).

Практический вывод

Колебания соотношения сил добра и зла.

Небольшой перевес сил добра.



ность населения Англии увеличивается столь быстро, как никогда прежде, та его часть, которая охватывает физически и умственно отсталых, не образует возрастающую долю целого, а другая его часть гораздо лучше питается и одевается и — кроме жителей перенаселенных индустриальных районов, — в общем, усиливает свою жизнеспособность. Средняя продолжительность жизни как мужчин, так и женщин неуклонно увеличивается уже в течение многих лет.

## ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ

§ 1. Рассмотрев причины, обуславливающие рост многочисленного и деятельного населения, мы теперь должны перейти к проблеме обучения, которое необходимо для развития производительности его труда.

Естественная энергия, позволяющая человеку достигнуть большого успеха в каком-нибудь одном занятии, может, как правило, столь же хорошо послужить ему почти в любом другом. Но существуют исключения. Например, некоторые люди как бы рождены для артистической карьеры и ни для какой иной, а иногда человек, обладающий большими практическими способностями, почти вовсе лишен художественного вкуса. Но народ, исполненный большой нервной энергии, обычно при благоприятных условиях оказывается в состоянии на протяжении жизни нескольких поколений развить у себя почти любую способность, которую он считает особенно ценной. Нация, воспитавшая в себе решительность в войнах или в тяжелых видах труда, иногда очень быстро обретает весьма высокие интеллектуальные и художественные способности; почти все великие эпохи в области литературы и искусства в античные времена и в средние века обязаны своим расцветом народу, обладавшему огромной нервной энергией, которая была соединена с благородными идеями еще до того, как он приобрел большой вкус к искусственным удобствам и роскоши.

Широкое распространение подобного рода вкуса и в наше время мешает нам полностью использовать предоставляемые намного возросшими средствами возможности для того, чтобы посвящать высшие способности народа самым благородным задачам. Однако, быть может, интеллектуальная энергия нашего века выглядит вследствие роста научных занятий слабее, чем она является в действительности. Дело в том, что в искусстве и литературе успех часто достигается тогда, когда талант проявляется в пленительной поре юности; между тем в современной науке для проявления оригиналь-

Формы реализации естественной энергии людей существенно зависят от обучения.

Недостатки нашего века склонны преувеличивать.

ности ученому требуется так много знаний, что, прежде чем исследователь в состоянии оставить свой заметный след в этом мире, его ум уже теряет свежесть первого цветения, а кроме того, подлинная ценность его труда не столь очевидна для масс, как это обычно бывает с картиной или поэмой<sup>1</sup>. Равным образом и высокая квалификация современного мастерового, обслуживающего машину, оценивается дешевле, чем меньшие производительные способности средневекового кустика. Частично это объясняется тем, что мы склонны считать заурядным то высокое мастерство, которое в наше время стало обычным явлением, и игнорировать то обстоятельство, что самое значение термина "неквалифицированный работник" постоянно претерпевает изменения.

Квалифицированный и неквалифицированный труд.

Мастерство, ставшее привычным, часто уже не воспринимается как мастерство.

§ 2. Люди, принадлежащие к очень отсталым народам, не способны в течение длительного времени выполнять одну и ту же работу; для них даже простейший с нашей точки зрения вид неквалифицированного труда является относительно квалифицированным, так как они не обладают необходимым прилежанием и могут приобрести его лишь в длительном процессе тренировок. Но там, где существует всеобщее образование, любую работу, которая требует лишь умения читать и писать, вполне можно считать неквалифицированной. К тому же в районах, где промышленность уже давно укоренилась, чувство ответственности и привычка к тщательности и быстроте в обращении с дорогостоящими машинами и материалами становятся присущими всем, а в результате большая часть работы по обслуживанию машин считается совершенно механической и неквалифицированной, не требующей приложения способностей человека, сколько-нибудь заслуживающих признания. В действи-

<sup>1</sup> В этой связи стоит отметить, что всеобъемлющее значение открывающей новую эпоху идеи часто не осознается тем поколением, при жизни которого такая идея выдвинута; она толкает мысль человечества на новый путь, однако это новое направление становится очевидным лишь после того, как поворотный пункт уже оказался несколько позади. Точно так же и технические изобретения поначалу относительно недооцениваются. Дело в том, что новое открытие редко оказывается целиком пригодным для практического применения, пока оно не обратит множеством мелких усовершенствований и вспомогательных открытий; поэтому изобретение, делающее эпоху, очень часто на целое поколение старше самой эпохи, которую оно делает. Вот почему каждое поколение занято преимущественно внедрением идей предыдущего поколения, тогда как все значение его собственных еще четко не определилось.

тельности едва ли даже 1/10 нынешнего населения мира обладает умственными и моральными качествами, знаниями и самообладанием, необходимыми и для такой работы; вероятно, вряд ли даже половину его можно будет приучить к ней постоянным обучением на протяжении жизни двух поколений. Даже в составе индустриального населения лишь очень малая доля способна выполнять многие виды работ, которые на первый взгляд кажутся совершенно однообразными. Например, машинное ткачество, каким бы простым оно ни представлялось, делится на высшие и низшие разряды, причем большинство рабочих, выполняющих работы низших разрядов, не обладают "хваткой", необходимой, чтобы ткать разноцветную ткань. Эта разница в квалификации велика даже в отраслях, обрабатывающих твердые материалы — дерево, металлы, керамику.

Некоторые виды физического труда требуют длительной практики на одной серии операций, но такие случаи не очень широко распространены и становятся все реже, так как на машины постоянно перекладывается работа, для которой необходима подобного рода квалификация. Правда, в действительности общее умение владеть своими пальцами образует очень важный элемент производительности труда человека; такое умение является преимущественно следствием нервной силы и самообладания. Разумеется, оно вырабатывается обучением, но большая его часть должна носить общий, а не узкопрофессиональный характер; точно так же как хороший игрок в крикет очень скоро хорошо овладевает игрой в теннис, так и квалифицированный мастеровой часто способен овладеть другой профессией без сколько-нибудь значительного и длительного снижения производительности.

Квалифицированный ручной труд, который столь узко специализирован, что его совершенно невозможно перенести с одной профессии на другую, неуклонно становится все менее существенным фактором в производстве. Оставляя пока что в стороне способности художественного восприятия и творчества, мы можем утверждать, что причины, обуславливающие превосходство одной профессии над другой, более высокую производительность рабочих одного города или страны по сравнению с производительностью рабочих другой местности, кроются главным образом в превосходстве общей смекалки и энергии, которые не ограничиваются лишь какой-либо одной узкой профессией.

Способность запоминать сразу много вещей, иметь

Одна лишь физическая ловкость теряет свое значение по сравнению с уровнем умственных способностей и настоящим характером.

под рукой наготове все, что может потребоваться, быстро приноравливаться к мельчайшим изменениям в процессе выполняемой работы, быть уверенным и точным, всегда располагать запасом сил, которые могут понадобиться в чрезвычайной обстановке, — вот качества, создающие великий индустриальный народ. Они отнюдь не свойственны одной какой-либо профессии, они нужны во всех профессиях; если их нельзя легко перенести из одного вида производства в смежные, то объясняется это прежде всего тем, что их следует дополнить знанием новых материалов и ознакомлением со специальными рабочими процессами.

*Общая способность и специализированная способность.*

Можно, следовательно, употребить термин "общая способность" для обозначения тех качеств и того распространенного уровня знаний и смысленности, которые составляют общую черту всех высших форм производительности, тогда как физическую сноровку и такое знание конкретных материалов и процессов, которые требуются для специфических целей отдельных производств, можно определить как "специализированную способность".

*Причины, регулирующие предложение общей способности.*

§ 3. Общая способность в большой мере зависит от окружения человека в детском и юношеском возрасте. Здесь первейшее и наисильнейшее влияние оказывает мать<sup>1</sup>. Далее следует влияние отца, других детей, а в некоторых случаях и слуг<sup>2</sup>. С годами ребенок в рабочей семье многое познает, наблюдая все происходящее во-

<sup>1</sup> Согласно Гэлтону, утверждение, что все великие люди имели великих матерей, несколько преувеличено, но отсюда следует лишь то, что влияние матери отнюдь не перевешивает совокупное влияние всех остальных, а не то, что оно не превосходит влияния любого другого из окружения. Гэлтон считает, что влияние матери ярче прослеживается в семьях священнослужителей и людей науки, поскольку серьезная мать приучает своего ребенка глубоко воспринимать великие идеи, а вдумчивая мать не подавляет, а поощряет у ребенка любознательность, которая служит первой предпосылкой научной логики мышления.

<sup>2</sup> Среди домашних слуг встречается много таких, которые обладают тонкой натурой. Но те из них, кто живет в очень богатых домах, склонны приобретать привычку потакать собственным желаниям, переоценивать значение богатства и вообще ставить низменные жизненные цели выше благородных, т. е. к поведению, не свойственному самостоятельным рабочим людям. Окружение, в котором дети из некоторых наших лучших домов проводят большую часть своего времени, менее облагораживает, чем окружение детей в семьях со средним достатком. Между тем именно в богатых домах ни одному слуге, специально этому не обученному, не поручают уход за щенком гончей или за жеребенком.

круг него и прислушиваясь ко всему; когда мы станем исследовать преимущества при вступлении в жизнь, которые дети из состоятельных классов имеют перед детьми мастеровых, а дети последних — перед детьми неквалифицированных рабочих, нам придется более подробно рассмотреть указанные влияния домашнего окружения. А пока что можно перейти к проблеме более общего воздействия школьного образования.

Домашнее окружение.

Вопрос об общем образовании не нуждается в странном разборе, хотя его влияние на производительность труда сильнее, чем это представляется на первый взгляд. Верно, конечно, что дети трудящихся очень часто вынуждены покидать школу, успев обучиться лишь азам чтения, писания, арифметики и черчения; поэтому часто утверждают, что часть того небольшого времени, которое тратится на эти предметы, лучше было бы посвятить практическому труду. Однако знания, полученные в школе, важны не сами по себе, а как трамплин, который школьное образование создает для дальнейшего продвижения вперед. Подлинно широкое общее образование приучает ум к применению его лучших качеств в деловой жизни и использованию самого бизнеса в качестве средства повышения культуры, хотя общее образование и не занимается деталями конкретных производств, а оставляет это на долю технического образования<sup>1</sup>.

Школа.

§ 4. Техническое образование также расширило в последние годы свои рамки. Оно стало означать нечто

Техническое образование.

<sup>1</sup> Отсутствие обстоятельного общего образования для детей трудящихся нанесло едва ли меньший ущерб индустриальному прогрессу, чем куцая программа обучения детей средних слоев в старой классической школе. Вплоть до недавнего времени эта программа была фактически единственной, с помощью которой рядовой школьный учитель мог заставить своих учеников употребить свой ум на что-либо другое, кроме зазубривания знаний. Эту программу справедливо называли широкой, поскольку она была лучшей, на какую можно было рассчитывать. Но она не достигала своей цели знакомить гражданина с великими идеями древности, ее тут же по окончании школы забывали, и она порождала губительный антагонизм между бизнесом и культурой. Теперь, однако, распространение знаний позволяет нам использовать науку и искусство для расширения программы классической школы и дать тем, кто имеет эту возможность, такое образование, которое развивает их лучшие способности и порождает у них образ мыслей, активно стимулирующий высшие формы деятельности их ума в последующей жизни. Время, расходуемое на изучение правописания, это потерянное время; если бы написание и произношение привести в английском языке в такое же соответствие, как в большинстве других языков, можно было бы без дополнительных издержек целый год добавить к эффективному школьному образованию.

большее, чем обучение той физической ловкости и тому элементарному знанию машин и рабочих процессов, которые смысленный парень быстро усвоил бы сам уже в начале работы, хотя если бы он научился этому заблаговременно, то, быть может, мог бы сразу же зарабатывать на несколько шиллингов больше, чем будучи совершенно несведущим. Парень, самостоятельно усвоивший эти знания, тем самым обучил сам себя; и можно рассчитывать, что он способен добиться в будущем большего успеха, чем тот, кого обучали в такой старомодной школе. Впрочем, техническое образование преодолевает свои недостатки и ставит своей целью, во-первых, обучать учащихся хорошо пользоваться своим зрением и своими пальцами (хотя имеются признаки того, что такое обучение берет на себя общеобразовательная школа, в функции которой оно по праву и входит), и, во-вторых, приобщать учащихся к художественному мастерству и знаниям в области искусства, знакомить их с методами исследования, которые могут пригодиться в отдельных профессиях, но которыми редко должным образом овладевают в процессе практической работы. Следует, однако, помнить, что каждый новый шаг вперед в повышении точности и универсальности автоматических машин сужает рамки применения ручного труда, где высоко ценится мастерское владение руками и хорошее зрение, и что способности, развиваемые лучшими видами общеобразовательной школы, неуклонно приобретают все большее значение<sup>1</sup>.

Задачи ре-  
формы ан-  
глий-  
ской сис-  
темы об-  
разования.

Как считают лучшие английские авторитеты в этой области, техническое образование для работников промышленности высших квалификаций должно столь же неизменно преследовать цель развития их способностей, как это делает и общеобразовательная школа. Оно должно строиться на той же основе, что и широкое общее образование, но вместе с тем посвящать внимание доскональному изучению специальных областей знания, необходимых для конкретных отраслей хозяйства<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Нэсмит утверждает, что парень, который бросит наугад две горошины на стол и сумеет сразу же так кинуть третью горошину, что она окажется на равном расстоянии от первых двух, вполне способен стать хорошим механиком. Глазомер и владение рукой вырабатываются в обычных английских играх, равно как и на игровых занятиях в детских садах. Рисование всегда находилось на грани между трудом и игрой.

<sup>2</sup> Одно из самых слабых мест технического образования состоит в том, что оно не прививает чувство пропорции и стремление к простоте технических решений. Англичане и даже еще в большей мере американцы приобрели способность в конкрет-

Наша задача состоит в том, чтобы присоединить научную подготовку, в которой страны Западной Европы опередили нас, к той смелой и неугомонной энергии и тому практическому чутью, которые редко получают большое развитие, если работник лучшие свои молодые годы не проводит на предприятии; при этом никогда не следует забывать, что то, чем овладевает юноша сам, своим непосредственным опытом на хорошо налаженном заводе, обучает его больше и стимулирует его умственную деятельность лучше, нежели если бы его этому учил преподаватель технической школы на учебном оборудовании<sup>1</sup>.

Ученичество.

Старая система производственного ученичества не подходит для современных условий, и она теперь уже не применяется, но ее требуется заменить другой. В самые последние годы многие из способнейших промышленников начали вводить в практику прохождение их сыновьями последовательно всех стадий того производства, каким им предстоит в будущем руководить; однако такой великолепный курс обучения доступен лишь немногим. Современное крупное производство включает в себя такое множество разнообразных видов работ, что предприниматели уже не в состоянии, как они делали это прежде, заставить каждого попавшего к ним юношу обучиться всем этим работам; в самом деле, парень средних способностей стал бы в тупик, будь перед ним поставлена такая задача. Но нельзя исключать возможность восстановления системы ученичества в модифицированной форме<sup>2</sup>.

ном производстве отвергать сложные схемы машин и технологических процессов, которые не окупают издержек на них; такого рода практическое чутье часто позволяет им в конкуренции одерживать верх над своими соперниками с европейского континента, которые намного больше образованны.

<sup>1</sup> Весьма целесообразным представляется посвящать в течение нескольких лет после окончания школы шесть зимних месяцев прохождению курса наук в колледже, а шесть летних месяцев работать по контракту в качестве ученика на крупном заводе. Пишущий эти строки около 40 лет назад предложил такой план в Университетском колледже г. Бристолья (ныне Бристольский университет). Но он натолкнулся на практические трудности, которые можно преодолеть лишь на основе тесного и благожелательного сотрудничества глав крупных фирм с руководством колледжа. Другой великолепный план был принят в школе, прикрепленной к заводу Мейтера и Платта в Манчестере. "Чертежи, выполнявшиеся в школе, практически используются в цехах завода. Сначала учитель дает ученикам необходимые объяснения и расчеты, а на другой день школьники наблюдают, как рабочие изготавливают тот самый предмет, о котором учитель вел речь на уроке".

<sup>2</sup> Предприниматель берет на себя обязательство обеспечить обучение ученика в цеху всем подвидам какой-нибудь одной из



Изобретательство в Англии и других странах.

Эпохальные изобретения в промышленности до недавнего времени делались почти исключительно в Англии. Но теперь и другие страны включились в соревнование за технический прогресс. Высокий уровень преподавания в начальных школах США, различие форм образа жизни американцев, взаимный обмен идеями между разными нациями и специфические условия их сельского хозяйства породили неугомонный дух поисков нового; вместе с тем техническое образование теперь расширяется там чрезвычайно энергично. С другой стороны, распространение научных знаний в средних слоях и даже среди трудящихся Германии в сочетании с их знанием иностранных языков и склонностью к путешествиям с целью позаимствовать чужой опыт позволили им не отставать от технического уровня английской и американской промышленности и выйти вперед во многих областях применения химической технологии в производстве<sup>1</sup>.

широких специальностей на данном производстве, а не лишь одному из таких подвидов, как это теперь часто практикуется. Обучение ученика при этом часто окажется почти столь же широким, как если бы его обучали всей специальности, существовавшей несколько поколений назад; такое обучение можно было бы дополнить теоретическими знаниями по всем разделам данного производства, приобретаемыми в технической школе. Нечто напоминающее старую систему ученичества недавно вошло в моду у молодых англичан, желающих изучить фермерское хозяйство в специфических условиях вновь заселяемой страны; существуют признаки того, что эта схема может быть распространена на фермерское хозяйство в самой Англии, для которого такая система обучения во многих аспектах великолепно подходит. Но остается еще значительный объем нужных фермеру и сельскохозяйственному рабочему знаний, которые лучше всего могут быть им преподаны в сельскохозяйственных колледжах и школах молочного животноводства.

Тем временем получают быстрое развитие крупные формы технического образования для взрослых — государственные выставки, отраслевые ассоциации и конгрессы, отраслевые журналы. Каждая из этих форм имеет собственные задачи. В сельском хозяйстве и некоторых других отраслях больше всего содействуют прогрессу, очевидно, государственные выставки. Но отрасли, достигшие более передовых позиций и управляемые людьми с научными склонностями, получают больше практических и теоретических знаний из отраслевых журналов; распространение этих знаний наряду с изменениями в технологии производства и в социальных условиях раскрывают производственные секреты и помогают людям с ограниченными средствами в их соревновании с более богатыми конкурентами.

<sup>1</sup> Руководители почти всех передовых фирм континентальной Европы тщательно изучали технологические процессы и машинное оборудование в других странах. Англичане, конечно, заядлые путешественники, но, отчасти, быть может, из-за незнания ими иностранных языков, они едва ли достаточно высоко

§ 5. Правда, существует много видов работ, с которыми необразованный рабочий может справиться столь же успешно, как и образованный; верно также, что знания, получаемые на высших ступенях образования, непосредственно применяются лишь предпринимателями, мастерами и сравнительно небольшим числом квалифицированных рабочих. Но хорошее образование приносит большие косвенные выгоды даже рядовому рабочему. Оно стимулирует его умственную деятельность; оно укрепляет в нем привычку к благоразумной пытливости; оно усиливает его умственные способности, его подготовленность и надежность в его обычной работе; оно повышает его жизненный тонус как в рабочие часы, так и во вне рабочее время; оно, таким образом, служит важным средством увеличения производства материального богатства; вместе с тем оно, рассматриваемое как самоцель, не хуже всех других средств, которые могут быть использованы для содействия производству материального богатства.

Однако существенную, возможно, даже наибольшую часть непосредственной экономической выгоды, которую страна может извлечь из совершенствования общего и технического образования для народных масс, следует искать в другом направлении. Нужно ориентироваться не столько на тех, кто продолжает оставаться в числе рядовых рабочих, сколько на тех, кто, исходя из простого люда, поднимается до уровня мастеров высшей квалификации, чтобы затем превратиться в руководителей производственных участков или предпринимателей, в людей, расширяющих границы науки или, возможно, даже увеличивающих национальное богатство в сфере искусства и литературы.

Законы, управляющие рождением гения, непостижимы. Вполне вероятно, что доля детей рабочих, наделенных от природы самыми высокими талантами, не столь высока, как соответствующая доля детей, родители которых приобрели или унаследовали высокое положение в обществе. Однако поскольку численность работников физического труда в четыре или пять раз превосходит численность всех остальных классов, вместе взятых, весьма возможно, что свыше половины рождающихся в стране талантливых самородков приходится на долю трудящихся, причем большая их часть оказывается бесплодной из-за отсутствия возможностей для прояв-

Более высокое образование повысит производительность низших видов труда косвенно, а не непосредственно.

Существенная часть лучших природных талантов нации рождается в трудящихся классах, но пропадает втуне.

оценивают техническое просвещение, которое может обеспечить разумное использование путешествий.

ния их способностей. Нет более пагубного для национального богатства расточительства, чем это разорительное пренебрежение, допускающее, чтобы талантливый человек, которому суждено было родиться в семье бедняков, растрачивал свои способности в примитивном труде. Ничто так не будет способствовать быстрому росту материального богатства, как совершенствование нашего школьного образования, особенно средней школы, при условии, что оно будет сочетаться с введением широкой системы стипендий, которая позволила бы умному сыну рабочего человека последовательно переходить из школы одной ступени в другую, пока он не овладеет самыми лучшими теоретическими и практическими познаниями, какие может дать наша эпоха.

Именно способностям детей трудящихся следует приписать существенную часть достижений вольных городов средних веков, а в новейшее время и Шотландии. Даже внутри самой Англии можно извлечь подобного же рода урок: наиболее быстрый прогресс наблюдается в тех районах страны, где преобладающую долю руководителей индустрии составляют сыновья рабочих. Например, в начале промышленной эры социальные разграничения более резко обозначались и соблюдались гораздо строже на Юге, чем на Севере Англии. На Юге нечто вроде кастового духа не давало возможности рабочим и сыновьям рабочих подниматься до руководящих постов, а старым знатым фамилиям недоставало той гибкости и свежести ума, которые не в состоянии обеспечить никакие социальные привилегии и которые являют собой лишь дар природы. Этот дух кастовости и недостаток свежей крови у лидеров индустрии взаимно питали друг друга; на Юге есть немало городов, чей упадок уже на нашей памяти можно в большей мере объяснить именно указанной причиной.

Образование в сфере искусств.

§ 6. Образование в сфере искусств занимает несколько иное положение, нежели воспитание научного мышления, ибо последнее почти всегда укрепляет характер человека, тогда как первое нередко с этим не справляется. Тем не менее развитие художественных способностей людей само по себе является задачей первостепенного значения и становится одним из главных факторов повышения производительности труда.

Нас здесь интересуют почти исключительно те виды искусства, которые связаны со зрением человека, так как, хотя литература и музыка столь же и даже еще больше способствуют достижению полноты жизни, их

развитие все же непосредственно не влияет на методы бизнеса, производственные процессы, на квалификацию рабочих и не зависит от них.

Ремесленнику средневековой Европы и нынешних восточных стран приписывали, быть может, большую оригинальность, чем та, которой он в действительности обладал. Например, рисунки на восточных коврах изображают великие идеи, но если изучить большое количество произведений искусства в каком-нибудь одном месте, представляющих, вероятно, труд нескольких столетий, часто обнаруживается очень мало разнообразия в воплощенных в них главных идеях. Между тем в современную эпоху стремительных перемен — из которых одни порождаются модой, а другие благотворными импульсами индустриального и социального прогресса — каждый располагает свободой проявить новую инициативу, каждому приходится опираться преимущественно на собственные способности, причем отсутствует медленно формирующаяся публичная критика, которая могла бы служить ему ориентиром<sup>1</sup>.

Это, однако, служит не единственной, а быть может, и не главной причиной неблагоприятных условий для проявления артистического мастерства в наш век. Нет никаких оснований полагать, будто дети обыкновенных работников физического труда в средние века обладали большим художественным талантом, чем дети современных простых деревенских плотников или кузнецов, но, если одному из десяти тысяч суждено было родиться гением, его талант находил выход в его работе, поощрялся состязанием в гильдиях и иными путями. Современному мастерскому, однако, приходится посвящать свою энергию управлению машинами; и хотя проявляет-

Там, где социальные и технико-экономические перемены совершаются медленно, искусством движут развитые инстинкты,

и оно привлекает к себе большую долю талантов.

<sup>1</sup> Фактически каждый художник древности руководствовался предшествующим опытом; лишь очень дерзкие люди отваживались отходить от него, но даже и они отнюдь не порывали с ним слишком резко, а их новшества подвергались проверке старым опытом, который в конечном счете непогрешим. Хотя самые кричащие и нелепые моды в искусстве и литературе на время приемлются людьми под влиянием стоящих выше их на социальной лестнице, ничто, кроме подлинно художественного совершенства, не могло обеспечить балладе или мелодии, стилю одежды или форме мебели сохранение популярности у целой нации в течение жизни многих поколений подряд. Поэтому те новшества, которые оказывались несовместимыми с подлинным духом искусства, в конечном счете отвергались, а те, которые отвечали ему, сохранялись и становились отправным пунктом для дальнейшего прогресса, вот почему традиционные инстинкты играли большую роль в сохранении в чистоте художественных ремесел стран Востока, а в несколько меньшей степени и средневековой Европы.

мые им способности могут быть более основательными и в конечном счете больше содействовать достижению наивысшего прогресса человечества, все же они не вносят непосредственного вклада в развитие искусства. Когда он почувствует, что его способности выше, чем у его товарищей, он, скорее всего, попытается занять ведущий пост в руководстве профсоюза или какой-либо другой общественной организации или накопить небольшой капитал и подняться над той профессией, которой был обучен. Это отнюдь не низменные цели, но его честолюбие, вероятно, оказалось бы более благородным и более плодотворным для общества, если бы он не порывал со своей старой профессией, а посвятил свои усилия созданию художественных изделий, которые переживут его самого.

Но в новейшее время декоративное искусство почти полностью ограничено рамками узкой профессии,

Следует, впрочем, признать, что на этом пути наш мастеровой столкнулся бы с большими трудностями. Быстрая смена наших вкусов в области декоративного искусства едва ли представляет собой меньшее зло, чем широкие масштабы их распространений по всему миру, так как она толкает каждого мастера на торопливость, на спешку, вынуждая его постоянно поспевать за движением предложения и спроса на произведения искусства во всем мире. К такой задаче мастеровой, выполняющий свою работу вручную, не приспособлен, и в результате обычный мастеровой в наше время предпочитает следовать примеру других, а не вести их за собой. Даже высшее мастерство лионского ткача проявляется теперь почти исключительно в унаследованной способности искусно сочетать и тонко ощущать цвета, позволяющей ему в совершенстве претворять в жизнь замыслы профессиональных художников.

которая вынуждена подчиняться капризам моды.

Возрастающее богатство дает возможность людям покупать всякого рода вещи, удовлетворяющие их вкусам, и меньше принимать в расчет прочность вещей; поэтому с каждым днем становится все очевиднее, что продажа всех видов одежды и мебели обусловлена тем, отвечают ли они господствующим вкусам покупателей. Даже сами французы признают, что под влиянием покойного Уильяма Морриса и других и увлечения многих английских художников примером восточных, особенно персидских и индийских, мастеров цвета отдельные сорта английских тканей и декоративных изделий стали первоклассными. Но в других областях французы сохраняют свое превосходство. Утверждают, что те английские фабриканты, которые вопреки мировой тенденции упорно цепляются за старое, будут вытес-

нены с рынка, если не откажутся от английских шаблонов. Частично это обусловлено тем обстоятельством, что, поскольку в силу присущего французам хорошо развитого, тонкого вкуса к женскому платью, Париж диктует моду, парижские модели считаются отвечающими грядущей моде и находят лучший сбыт, чем равноценные модели из других стран<sup>1</sup>.

Таким образом, техническое образование, хотя оно и не в состоянии непосредственно намного усиливать таланты в искусстве, равно как и в науке или бизнесе, все же способно не допустить пустой растраты многих природных художественных талантов; оно тем более призвано выполнять эту задачу, что ту систему обучения, которую обеспечивали старые формы кустарного производства, уже никогда нельзя будет возродить в сколько-нибудь крупных масштабах<sup>2</sup>.

§ 7. Можно, таким образом, сделать вывод, что целесообразность затраты государственных и частных Образование — на-

<sup>1</sup> Французские модельеры предпочитают жить в Париже; если они надолго оказываются вне контактов с главными направлениями моды, они считаются отстающими. Большинство их получили образование в качестве художников, но не сумели осуществить свои самые честолюбивые мечты. Лишь в исключительных случаях, как, например, в изготовлении изделий из северского фарфора, достигшие успеха художники считают выгодным тратить свое время на создание эталонов. Англичане, однако, могут удержать свои позиции в произведениях, предназначенных для рынков Востока; имеются свидетельства тому, что по оригинальности англичане по меньшей мере равны французам, хотя и уступают им в умении находить удачные сочетания рисунка и цвета (см. "Report on Technical Education", vol. I, p. 256, 261, 324, 325, and vol. III, p. 151, 152, 202, 203, 211 and passim). По-видимому, профессия модельера еще не достигла того положения, какое она способна занять. Дело в том, что она получила несоразмерно широкое распространение под влиянием одной страны, причем страны, произведения которой в высших областях искусства редко предназначались для вывоза за границу. Конечно, ими часто восхищались, а иногда их и копировали в других странах, но пока что они нечасто воплощали вдохновляющие образы для лучших произведений последующих поколений.

<sup>2</sup> Сами живописцы оставили в портретных галереях свидетельство того, что в средние века и даже позднее их искусство привлекало к себе гораздо большую долю лучших талантов, чем оно привлекает теперь, когда честолюбивые устремления молодежи подвергаются соблазну перспектив, открываемых современным бизнесом, когда ее тяга к нетленным достижениям находит поле применения в открытиях современной науки, наконец, когда громадную часть замечательных талантов сильно отвлекает от высоких целей возможность быстро получить вознаграждение за поспешное стряпанье поделок для периодической литературы.

средств на образование не следует измерять лишь его непосредственными практическими результатами. Такое помещение средств приносит свои плоды уже тем, что открывает перед массами людей гораздо большие возможности, нежели они сами обычно могут себе обеспечить. Образование позволяет многим, кто мог бы умереть в безвестности, получить возможность для раскрытия своих потенциальных способностей. А экономическая выгода от использования одного крупного промышленного открытия вполне достаточна для покрытия издержек на образование для целого города, ибо одна такая новая идея, как, например, главное изобретение Бессемера, обеспечивает такой же прирост производственной мощности, как и труд 100 тыс. человек. Не столь непосредственна, но не менее важна по своему значению помощь, оказываемая производству такими медицинскими открытиями, как открытия Йеннера или Пастера, которые укрепляют наше здоровье и трудоспособность; такова же роль научной деятельности, скажем, в области математики или биологии, хотя многие поколения могут кануть в Лету, прежде чем такая деятельность принесет ощутимые плоды в виде увеличения материального благосостояния. Все средства, в течение многих лет затрачиваемые на обеспечение массам доступа к более высоким ступеням образования, с лихвой окупятся, если они приведут к появлению еще одного Ньютона или Дарвина, Шекспира или Бетховена.

Существует очень мало проблем, в которых экономист более непосредственно заинтересован, чем проблемы, относящиеся к принципам распределения издержек на образование для детей между государством и родителями. Но здесь следует рассмотреть условия, определяющие способность и желание родителей взять на себя свою долю издержек, какой бы она ни была.

и долг ро-  
дителей.

Большинство родителей искренне желают сделать для своих детей то, что их собственные родители сделали для них, а быть может, даже несколько больше, если они оказываются в окружении соседей с более высоким уровнем жизни. Однако, чтобы сделать больше этого, требуется, помимо таких нравственных качеств, как бескорыстие и нежная любовь, которые, вероятно, нередки, также и определенный склад ума, который пока еще не получил всеобщего распространения. Для этого необходима привычка четко представлять себе будущее, считать отдаленное во времени явление имеющим почти столь же важное значение, как если бы оно происходило сейчас (и при этом дисконтировать буду-

щее по низкой процентной ставке); такая привычка выступает одновременно и как главный продукт, и как главный побудительный мотив развития цивилизации, она редко полностью укореняется во всех слоях общества, за исключением средних и высших классов наиболее цивилизованных стран.

§ 8. Обычно родители обучают своих детей профессии на уровне их собственной квалификации, а поэтому общее предложение труда любой квалификации для текущего поколения в большой степени предопределено численностью работников данной квалификации в предыдущем поколении; тем не менее в рамках самой квалификационной группы мобильность несколько выше. Когда выгоды какой-либо профессии в пределах квалификационной группы оказываются выше среднего уровня, наблюдается быстрый приток в нее молодежи данной квалификации из других профессий. Вертикальное передвижение из одной квалификационной группы в более высокую редко бывает очень быстрым или очень широко распространенным, однако, когда преимущества какой-либо группы возрастают по сравнению с трудностью возлагаемой на нее работы, много мелких ручейков труда, представляющих как молодых, так и взрослых рабочих, начинают устремляться в эту группу; и хотя каждый из этих ручейков не очень велик, все вместе они образуют достаточный приток, чтобы вскоре удовлетворить возросший спрос на рабочую силу в этой квалификационной группе.

Мы вынуждены пока что отложить более полное рассмотрение препятствий, которые условия места и времени выдвигают на пути свободного передвижения рабочей силы, а также стимулов, которые те же условия создают для всех, кто хочет сменить свою профессию или обучить своего сына другой профессии. Но из уже сказанного можно заключить, что — при прочих равных условиях — увеличение зарплаток рабочих приводит к повышению темпов роста их численности; иными словами, повышение цены спроса на рабочую силу увеличивает ее предложение. Когда уровень знаний, нравственные, социальные и домашние нормы поведения даны, тогда можно сказать, что энергия народа в целом и даже его численность, а также численность и энергия работников отдельной отрасли обладают ценой предложения в том смысле, что существует известный уровень цены спроса, который поддерживает стабильность этой энергии и численности, что повышение цены спроса вызовет

Передвижки между квалификационными группами и внутри них.

Предварительный вывод.



их увеличение, а снижение цены спроса вызовет их сокращение. Следовательно, экономические причины играют свою роль в регулировании роста численности населения в целом, так же как и в регулировании предложения рабочей силы в отдельной квалификационной группе работников. Однако воздействие экономических причин на численность населения в целом проявляется главным образом косвенно и опосредствуется через нравственные, социальные и домашние нормы поведения. В свою очередь и на эти последние экономические причины оказывают глубокое, хотя и медленное воздействие, причем такими путями, которые трудно проследить и невозможно предсказать<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> На Милля произвели такое глубокое впечатление трудности, с которыми сталкивается родитель, пытающийся обучить своего сына профессии, резко отличающейся от его собственной, что он заявил ("Основы политической экономии", кн. II, гл. XIV, § 2): "Действительно, разделение между различными категориями работников до сих пор остается столь жестким, а линия разграничения между ними столь резка, что эти разграничения почти что равносильны наследственным кастовым отличиям: каждое ремесло пополняется главным образом детьми людей, уже работавших по этой специальности или занимавшихся какими-то другими профессиями, которые, по мнению общества, равны ей, или же детьми людей, которые, даже если и родились в более низком сословии, благодаря собственным усилиям преуспели в жизни и достигли более высокого положения в обществе. Свободные профессии пополняются преимущественно сыновьями людей, занимающихся этими профессиями, или сыновьями представителей праздных классов; требующие наиболее высокой квалификации виды физического труда пополняются сыновьями квалифицированных рабочих и ремесленников или же стоящих на одной ступени с ними торговцев; сходным образом привлекается рабочая сила и для занятий, требующих меньшей квалификации; а неквалифицированные рабочие, за некоторыми исключениями, из поколения в поколение остаются в своем исконном состоянии. Следовательно, величину заработной платы в каждой из этих профессиональных групп до сих пор определял скорее рост численности занятых в каждом ремесле, нежели общий рост численности населения страны". Но затем Милль продолжает: "Однако изменения, столь стремительно происходящие ныне в обычаях и понятиях, подрывают все эти различия".

С тех пор как Милль это написал, его предвидение получило подтверждение в бурном процессе перемен. Охарактеризованные им резкие линии разграничения оказались почти стертыми стремительным действием тех факторов, которые, как мы уже видели в данной главе, сокращают объем квалификации и умения, требующийся в одних профессиях, и увеличивают его в других. Теперь уже нельзя считать, что все различные профессии подразделяются на четыре большие разновысокие плоскости; мы можем их представить себе, очевидно, в виде длинного лестничного марша из разношироких ступеней, часть которых столь широка, что действует в качестве посадочных площадок. Еще

точнее будет, если мы вообразим два лестничных марша, из коих один представляет "виды физического труда", а другой — "виды умственного труда", поскольку вертикальное деление между ними в действительности столь же широко, как и горизонтальное деление между двумя любыми квалификационными группами.

Классификация Милля уже в большой мере потеряла свое значение к тому времени, когда ее признал Кернс ("Some Leading Principles of Political Economy", p. 72). Более отвечающая современным условиям классификация предложена Гиддингсом ("Political Science Quarterly", vol. II, p. 69 — 71). Она может вызвать возражения потому, что проводит слишком резкое разграничение там, где природа не проводит столь четких разграниченных линий; однако она, вероятно, удовлетворительна настолько, насколько может быть удачно подразделение видов труда на четыре категории. Гиддингс устанавливает четыре категории работников: 1) автоматического физического труда, включая чернорабочих и обслуживающих машины; 2) ответственного физического труда, включая тех, на кого можно возложить известную ответственность и кому можно доверить самостоятельную работу; 3) автоматического умственного труда, таких, как счетные работники, и 4) ответственного умственного труда, включая управляющих и директоров.

Условия и методы широкого и беспрестанного передвижения населения вверх и вниз из одной квалификационной группы в другую исследуются более полно далее, в кн. VI, гл. IV, V и VII.

Возрастающий спрос на мальчиков для работы в качестве посыльных или для другой работы, не дающей никаких профессиональных знаний, усилил опасность того, что родители могут отправлять своих сыновей на такие заработки, которые не открывают им никакой перспективы на получение профессии в будущем; чтобы предостеречь юношей от таких "тупиковых" занятий и помочь им подготовиться для квалифицированного труда, кое-что предпринимает государство, в еще большей мере на это направлены рвение и энергия мужчин и женщин в рамках неофициальных ассоциаций. Эти усилия могут иметь большое значение в национальном масштабе. Но необходимо позаботиться о том, чтобы такие рекомендации и такая помощь были столь же доступны по мере необходимости высшим слоям трудящихся, как и низшим, в противном случае нация будет деградировать.

## РОСТ БОГАТСТВА

§ 1. В этой главе не требуется рассматривать взгляды на богатство как на объект потребления или фактор производства; нас здесь занимает просто само по себе увеличение капитала, и поэтому у нас нет необходимости подчеркивать различные каналы его применения в качестве капитала.

Формы  
богатства  
у диких  
народов.

Самыми первыми формами богатства служили, вероятно, орудия охоты и рыболовства, личные украшения, а в холодных странах — одежда и хижины<sup>1</sup>. На этой стадии началось одомашнивание животных; однако на первых порах за ними стали ухаживать ради них самих, ради их красоты и ради удовольствия обладать ими; как и украшения, их хотели иметь в качестве источника, доставляющего радость немедленно, а не в качестве запаса для удовлетворения будущих потребностей<sup>2</sup>. Постепенно стада одомашненных животных возрастали; у пастушеских народов они одновременно составляли объект удовольствия и гордости для своих владельцев, внешний символ общественного положения и самый важный запас богатства, накапливаемого с целью обеспечения будущих нужд.

Формы  
богатства

По мере того как население увеличивалось и люди переходили к оседлому образу жизни и земледелию,

<sup>1</sup> Краткое, но поучительное исследование роста ранних форм богатства и предметов обихода содержится в "Антропологии" Тайлора.

<sup>2</sup> Приведа собранные Гэлтоном свидетельства содержания домашних животных дикими племенами, Бейджгот ("Economic Studies", p. 163 — 165) усматривает в них яркую иллюстрацию того факта, что, как бы мало ни заботилось дикое племя о будущем, оно не могло избежать создания каких-то запасов на будущее. Лук, рыболовная сеть, которые хорошо пригодны для добывания пищи сегодня, могут вполне служить и на много дней вперед; лошадь или челнок, на которых дикий преодолевает расстояния сегодня, должны играть для него роль резервного источника удовлетворения многих будущих его желаний. Самый недальновидный из первобытных деспотов может возвести громадный массив зданий, поскольку это служит зримым доказательством его сегодняшнего богатства и могущества.

обработанная земля стала занимать первое место в перечне богатств, а та часть стоимости земли, которая обязана своим возникновением производимыми на ней улучшениями (среди них видное место занимали колодцы), превратилась в главный элемент капитала в самом узком смысле этого термина. Следующие места по своему значению заняли дома, одомашненные животные, а в некоторых местах лодки и корабли; но орудия производства, используемые для сельского хозяйства или домашнего ремесла, на протяжении долгого времени составляли лишь незначительную ценность. В некоторых районах, однако, драгоценные камни и благородные металлы в той или иной форме уже очень давно стали важнейшим предметом желаний и признанным средством накопления богатства; в то же время существенную часть общественного богатства во многих сравнительно примитивных цивилизациях, не говоря уж о дворцах монархов, стали принимать форму сооружений общественного предназначения, главным образом религиозных сооружений, а также дорог и мостов, каналов и ирригационных систем.

В течение тысяч лет они оставались главными формами накопленного богатства. В городах, разумеется, первое место занимали дома и домашняя обстановка, значительную ценность составляли также запасы наиболее дорогих видов сырья; но хотя в городах на душу населения часто приходилось больше богатства, чем в сельской местности, общая численность городских жителей была невелика и их совокупное богатство было намного меньше, чем совокупное богатство сельских жителей. На протяжении всего этого периода единственной отраслью хозяйства, применявшей очень дорогое оснащение, являлась транспортировка товаров по воде; ткацкие станки, крестьянские плуги и кузнечные наковальни были примитивной конструкции и не шли ни в какое сравнение с купеческими кораблями. Но в XVIII в. Англия открыла эру дорогих орудий производства.

Стоимость орудий английского фермера постепенно возрастала уже в течение долгого времени, однако в XVIII в. этот процесс стал совершаться быстрее. Вскоре применение энергии воды, а затем и энергии пара вызвало стремительную замену дешевых ручных инструментов дорогими машинами в одной отрасли производства за другой. Если в прежние времена самыми дорогими сооружениями были корабли, а в некоторых местах каналы для судоходства и ирригации, теперь наиболее дорогими стали средства передвижения вообще: желез-

на ранних стадиях цивилизации.

До недавних пор применялось очень мало дорогостоящих видов вспомогательного капитала.

Но в последние годы их применение стало очень быстро возрастать.

ные дороги и трамваи, каналы, пристани и суда, телеграфные и телефонные сети, системы водоснабжения; даже газовые предприятия можно сюда отнести на том основании, что большая часть их сооружений предназначалась для доставки газа к месту его потребления. Затем идут шахты и рудники, металлургические и химические заводы, судостроительные верфи, типографии и другие крупные предприятия, заполненные дорогими машинами.

Куда бы мы ни кинули взор, всюду мы обнаруживаем, что прогресс и распространение знаний неизменно приводят к применению новых технологических процессов и новых машин, которые экономят человеческий труд, при условии, конечно, что какие-то усилия затрачены задолго до достижения конечной цели, ради которой они были предприняты. Этот прогресс точно измерить нелегко, так как многие новейшие отрасли производства не имели своих аналогов в древние времена. Но давайте сравним прошлое и нынешнее состояние четырех крупных отраслей, продукция которых не изменила своего общего характера, а именно сельского хозяйства, строительства, швейной промышленности и транспорта. В первых двух ручной труд все еще играет значительную роль, но даже и здесь наблюдается быстрое увеличение дорогостоящих машин. Сопоставим, например, примитивные орудия сегодняшнего индийского крестьянина с сельскохозяйственной техникой передового фермера Южной Шотландии<sup>1</sup>; посмотрим на

<sup>1</sup> Сельскохозяйственные орудия наиболее обеспеченной индийской крестьянской семьи, включающей 6 или 7 взрослых мужчин, составляют несколько легких плугов и мотыг, преимущественно деревянных, общей стоимостью около 13 рупий (см.: G. P. H e a g. *Argan Village*, p. 233), что равно примерно месяцу их труда, тогда как стоимость одних только машин на хорошо оснащенной крупной современной полеводческой ферме достигает 3 ф. ст. на акр (*"Equipment of the Farm"*, ed. by J. C. Morton) или, скажем, годичного труда каждого занятого на ферме. Сюда входят паровые двигатели, канавокопатели, плуги обычные и для глубокой пахоты, из них одни на конной тяге, другие на паровой, разного рода корчеватели, бороны, катки, комкодробители, сеялки, разбрасыватели навоза и удобрений, конные культиваторы, грабли, сеноборщики, жатки, паровые или конные молотилки, соломорезки, турнепсорезки, сенопрессовочные машины и множество других. Одновременно возрастает применение силосных ям и крытых скотных дворов, совершенствуется оснащение молочных ферм и других строений; все это в конечном счете обеспечивает большую экономию труда, но вместе с тем требует предварительной затраты большого объема труда на подготовку условий для непосредственной работы самого фермера по выращиванию сельскохозяйственного продукта.

прессы по изготовлению кирпича, растворомешалки, механические пилы, строгальные, строгально-калевоочные и долбежные станки современного строителя, на его паровые подъемные краны, на электрическое освещениестроек. А если мы обратимся к текстильным отраслям или хотя бы к тем из них, которые производят простейшие изделия, то обнаружим, что в старые времена каждый рабочий обходился оборудованием, стоимость которого равнялась лишь нескольким месяцам его труда, тогда как теперь стоимость одного только капитального оборудования в расчете на каждого мужчину, женщину и ребенка, занятых там, превышает 200 ф.ст., или равняется примерно пяти годам труда. В свою очередь стоимость парохода, очевидно, равна 15-летнему (или еще больше) труду тех, кто строит, а капитал в 1 млрд.ф.ст., вложенный в железные дороги Англии и Уэльса, эквивалентен труду занятых на них 300 тыс. рабочих в течение свыше 20 лет.

§ 2. По мере прогресса цивилизации у человека появлялись все новые потребности и он создавал новые и более дорогие способы их удовлетворения. Темп этого роста иногда оказывался медленным, временами даже происходило значительное движение вспять, но в настоящее время указанный процесс совершается очень быстро и с каждым годом все быстрее, и нельзя предвидеть, когда он приостановится. Повсюду открываются все новые и новые возможности, которые в совокупности способны изменить сам характер нашей общественной и хозяйственной жизни и позволить нам использовать огромные массы капитала для создания новых видов удовольствий и новых методов экономии труда путем затрат его на цели, связанные с ожиданием отдаленных потребностей. Нет никаких оснований полагать, будто мы сколько-нибудь близки к стабильному состоянию, когда не будут появляться новые важные виды подлежащих удовлетворению потребностей, когда не будет больше областей выгодного приложения усилий в настоящем для обеспечения удовлетворения будущих потребностей и когда накопление богатства перестанет приносить какое-либо вознаграждение. Вся история человека свидетельствует, что по мере увеличения его богатства и знаний расширяются и его потребности<sup>1</sup>.

Следует ожидать дальнейшего роста их применения.

<sup>1</sup> Например, введенные в некоторых американских городах усовершенствования показывают, что при достаточных затратах капитала можно каждый дом гораздо эффективнее, чем теперь, снабжать всем необходимым и удалять из него все ненужное и,

Одновременно происходило и, вероятно, будет продолжаться параллельное возрастание способности к накоплению.

По мере расширения возможностей для инвестирования капитала происходит постоянное увеличение того избытка производства над необходимыми жизненными средствами, который порождает способность к сбережению. Когда техника производства была примитивной, оставался очень малый избыток повсюду, за исключением тех мест, где могущественная господствующая нация вынуждала подневольные массы тяжело трудиться за скудные средства существования и где климат отличался такой мягкостью, что этих жизненных средств требовалось мало и их легко было добывать. Но по мере совершенствования техники производства и возрастания накопленного капитала, направляемого на оснащение труда и содержание рабочей силы, увеличивался и избыток продукции, за счет которого можно было накапливать все больше богатства. Со временем цивилизация получила доступ также в районы с умеренным и даже с холодным климатом; увеличение материального богатства оказалось возможным в условиях, не ослабляющих работника и, следовательно, не подрываю-

таким образом, дать возможность большей части населения жить в городах и вместе с тем не обрекать себя на многие из нынешних пагубных сторон городской жизни. Первым шагом на этом пути является сооружение под всеми улицами больших туннелей и параллельная укладка в них множества труб и проводов, которые можно в случае повреждения ремонтировать без нарушения движения наземного транспорта и без больших издержек. Затем можно производить энергию, а быть может, и тепло на больших расстояниях от городов (иногда и в угольных шахтах) и доставлять их повсюду, где они требуются. Пресную, родниковую, даже морскую воду и озонированный воздух можно провести по отдельным трубопроводам почти в каждый дом, паровые трубы можно применить для отопления зимой, а трубопроводы с сжатым воздухом для ослабления жары летом; тепло можно доставлять также по специальным трубопроводам в виде газа большой теплотворной способности, а освещение получать от пригодного для этого газа или электричества; любой дом может быть оснащен электрической связью со всем остальным городом. Все вредные испарения и дымы, включая и исходящие от всех еще остающихся в употреблении домашних печей, могут быть удалены с помощью вытяжных систем по длинным вентиляционным устройствам, очищены пропуском их через большие котлы, а затем выведены в высокие воздушные слои через гигантские трубы. Осуществление подобного проекта в городах Англии потребовало бы гораздо больших капитальных вложений, чем поглотило строительство железных дорог страны. Наше предположение о будущем направлении улучшения коммунальной системы городов может оказаться далеким от истины, однако оно призвано указать один из очень многих путей, которые, как свидетельствует опыт прошлого, предвещают открытие широких перспектив для приложения в настоящее время усилий, обеспечивающих средства удовлетворения наших потребностей в будущем.

щих основы, на которых зиждется сама цивилизация<sup>1</sup>. Так, шаг за шагом, накапливались богатство и знания, а с каждым таким шагом возрастала и способность к сбережению богатства и расширению знаний.

§ 3. В ходе человеческой истории привычка четко представлять себе будущее и обеспечивать его укоренилась медленно и неравномерно. Путешественники рассказывают о племенах, которые могли бы удвоить свои ресурсы и потребление без дополнительных затрат труда, если бы они использовали для будущего хотя бы немного из тех средств, которые находятся в их распоряжении и относительно которых они располагают достаточными знаниями; скажем, если бы они огораживали небольшие участки с растительной пищей от вторжения диких животных.

Медленное и неравномерное развитие привычки обеспечивать себе будущее.

Но даже и такая апатия, возможно, выглядит менее поразительной, чем расточительство, наблюдаемое ныне среди некоторых классов в нашей собственной стране. Нередки случаи, когда мужчины перебиваются на заработке 2—3 фунта в неделю и оказываются на грани голодного существования; для них, если они имеют работу, полезность шиллинга меньше, чем пенс, когда они оказываются без работы, и тем не менее они и не пытаются отложить что-либо на черный день<sup>2</sup>. Другую крайность представляют скряги, у которых жажда сбережений граничит с умопомешательством; даже среди крестьян-землевладельцев и некоторых других слоев нередко встречаются люди, доводящие бережливость до такой степени, что отказывают себе в минимуме жизненных средств и подрывают собственные силы для будущей работы. Таким образом, они в любом случае остаются в проигрыше: они никогда по-настоящему не наслаждаются жизнью, а доход, который им приносит накопленное богатство, меньше, чем они получили бы от увеличения своей способности заработать, если бы израсходовали на себя то богатство, которое они накопили в материальной форме.

В Индии и в меньшей степени в Ирландии встречаются люди, которые действительно воздерживаются от удовлетворения части потребностей, с большим самопожертвованием сберегают значительные суммы, но растрачивают свои сбережения на пышные застолья по случаю похорон или свадеб. Они временно производят накопле-

<sup>1</sup> Ср. Приложение А.

<sup>2</sup> Они "дисконтируют" будущие выгоды (ср. кн. III, гл. V, § 3) по ставке многих тысяч процентов в год.



ние для ближайшего будущего, однако едва ли постоянно делают накопления для отдаленного будущего; крупные технические сооружения, столь сильно увеличившие их производительные возможности, были осуществлены главным образом на капитал гораздо менее проявляющей самопожертвование нации англичан.

Следовательно, причины, управляющие накоплением богатства, резко различны в разных странах и в разные эпохи. Они неодинаковы у любых двух наций, а возможно, даже и у любых двух общественных классов одной и той же нации. Во многом они зависят от социальных и религиозных традиций; весьма примечательно, что, когда сила велений обычая в какой-то мере ослабевает, различия индивидуальных характеров порождают у соседей, воспитанных в одинаковых условиях, гораздо большие и гораздо чаще возникающие расхождения в их склонностях к расточительности или к бережливости, чем почти во всех других их привычках.

Безопасность как условие для сбережения.

§ 4. В далеком прошлом расточительность в большой мере обуславливалась отсутствием безопасности, неуверенностью тех, кто способен откладывать на будущее, что они смогут воспользоваться своими запасами; лишь те, кто уже был богат, обладали достаточной силой, чтобы отстоять свои сбережения; трудолюбивый и отказывающий себе во всем крестьянин, накопивший небольшой запас, который затем сильный у него отнял, служил постоянным предостережением своим соседям, чтобы они, не откладывая, потребляли наличные продукты и не лишали себя отдыха. Пограничные районы между Англией и Шотландией оставались отсталыми до тех пор, пока они непрерывно подвергались опустошительным набегам. Французские крестьяне XVIII в. очень мало запасались, поскольку они могли избежать ограбления их сборщиками налогов, лишь если выглядели нищими; в свою очередь и ирландские крестьяне-арендаторы еще 40 лет назад вынуждены были поступать таким же образом, чтобы избежать требований непомерной арендной платы со стороны землевладельцев.

Подобного рода страхи почти канули в прошлое в цивилизованном мире. Но мы в Англии все еще страдаем от последствий закона о бедных, который действовал в начале прошлого века и который создал новую форму неуверенности для трудящихся классов. Дело в том, что согласно этому закону часть заработной платы попадала к рабочим в форме пособия бедным и должна была распределяться среди них в обратной пропорции к

их трудолюбию, бережливости и предусмотрительности, в результате чего многие из них считали глупым откладывать что-либо на будущее. Традиции и настроения, усиленные этой злосчастной практикой, служат еще и поныне большим препятствием на пути прогресса трудящихся классов; положенный, по крайней мере номинально, в основу теперешнего закона о бедных принцип, согласно которому государство должно принимать во внимание лишь нуждаемость, а вовсе не достоинства, действует в том же направлении, хотя и с меньшей силой.

Однако и этот фактор, противодействующий сбережению, также ослабляется; распространение правильных взглядов на обязанности государства и частных лиц по отношению к бедным с каждым днем все более определенно подтверждает ту истину, что те, кто сам заботится о себе и стремится обеспечить свое собственное будущее, получают большую поддержку от общества, чем бездельники и беспечные глупцы. Но продвижение в этом направлении совершается медленно, и многое еще предстоит сделать, чтобы его ускорить.

§ 5. Развитие денежной экономики и современных методов ведения бизнеса фактически сдерживает накопление богатства, порождая у тех, кто склонен к расточительному образу жизни, все новые и новые искушения. Когда в старые времена человек хотел жить в хорошем доме, он должен был сам его построить; теперь же перед ним громадный выбор хороших домов, которые можно взять в аренду. Прежде, когда ему хотелось доброго пива, он должен был располагать хорошей пивоварней; теперь он может приобрести его за более дешевую цену лучшего качества, чем если бы варил его сам. Теперь человек вместо того, чтобы покупать книги, может взять их на время в библиотеке. Он даже в состоянии гавить свой дом еще до того, как накопит деньги для оплаты мебели. Таким образом, современные системы купли и продажи, предоставления и получения ссуд наряду с возникновением новых потребностей самыми разными путями ведут ко все новым излишества, к подчинению интересов будущего интересам сегодняшнего дня.

Однако, с другой стороны, денежная экономика увеличивает многообразие видов потребления, между которыми человек может распределять свои будущие расходы. На примитивной стадии развития общества индивидуум, накопивший некоторый запас каких-то вещей для

Рост денежной экономики порождает новые соблазны для расточительности,

но создает также новые условия для уверенности в

том, что сбережения действительно обеспечивают удовлетворение потребностей в будущем.

Она позволила людям, не обладающим способностью к бизнесу, полностью пожинать плоды своих сбережений.

Редко кто делает сбережения ради них самих,

главным мотивом для сбережений служат семейные привязанности.

будущих нужд, может впоследствии обнаружить, что именно эти вещи нужны ему в меньшей степени, чем те, которыми он не запасся; к тому же существует много будущих потребностей, удовлетворить которые невозможно созданием запаса товаров. Между тем тот, кто накопил капитал, приносящий ему денежный доход, может купить все, что пожелает, для удовлетворения своих потребностей по мере их возникновения<sup>1</sup>.

Кроме того, новейшие методы ведения бизнеса открыли такие возможности гарантированного помещения капитала, которые приносят доход людям, не способным заниматься бизнесом, даже сельским хозяйством, где земля при определенных условиях сама выступает в качестве вполне надежного сберегательного банка. Эти новые возможности побудили некоторых людей кое-что откладывать на старость, хотя при иных условиях они бы не рисковали так поступать. Еще больше способствовало процессу увеличения богатства то обстоятельство, что указанные новые методы намного облегчили человеку возможность обеспечить надежный доход жене и детям после своей смерти, ибо в конечном счете семейные привязанности служат главным мотивом сбережения.

§ 6. Конечно, есть люди, которые испытывают глубокое наслаждение от созерцания накопленных ими сокровищ, едва ли даже помышляя о счастье, какое могут получить от их использования они сами или другие люди. Отчасти ими движет инстинкт состязания, желание обогнать соперников, честолюбивое стремление продемонстрировать способность добыть богатство и с его помощью приобрести власть и общественное положение. Иногда сила привычки, родившейся тогда, когда люди действительно нуждались в деньгах, прививает людям в форме некоего рефлекса искусственное и бессознательное чувство удовольствия от накопления богатства ради него самого. Однако не будь семейных привязанностей, многие из тех, кто теперь тяжело трудится и упорно откладывает сбережения, стали бы прилагать большие усилия, чем те, которые необходимы, чтобы обеспечить себе достаточный ежегодный доход на собственное прожитие либо посредством приобретения у страховой компании страхового полиса, либо путем ежегодного расходования после прекращения работы части своего капитала или всего дохода от него. В пер-

<sup>1</sup> Ср. кн. III, гл. V, § 2.

вом случае после них ничего не остается, во втором — лишь то, что предназначалось на ожидавшийся отрезок их жизни, который был прерван смертью. Тот факт, что люди трудятся и откладывают сбережения главным образом ради своих семей, а не для себя, подтверждается тем, что после прекращения работы они редко тратят больше, чем сумма их дохода от сбережений, предпочитая оставлять накопленное богатство в целости в пользу своих семей; в одной лишь Англии сберегается 20 млн. ф. ст. в год в форме страховых полисов, которые могут быть реализованы только после смерти тех, кто их накопил.

Нет более сильного стимула для проявления энергии и предприимчивости человека, нежели надежда на продвижение вверх по жизненной лестнице и на предоставление своей семье возможности начинать с более высокой ступени этой лестницы, чем начинал он сам. Этот стимул может даже превратиться у него в неистребимую страсть, которая сводит на нет желание отдыха и всех других обычных удовольствий, а иногда разрушает его утонченные чувства и благородные устремления. Однако, как свидетельствует потрясающий рост богатства в Америке на протяжении жизни нынешнего поколения, указанный стимул превращает человека в мощного производителя и накопителя богатств, если только он не проявляет чрезмерную поспешность в погоне за общественным положением, которое богатство ему даст, поскольку честолюбие в состоянии толкнуть его на такую большую расточительность, какую только может позволить себе недалёковидный и своевольный человек.

Наибольшие сбережения делают те, кто вырос в среде людей, живших на весьма скромные средства и привыкших к суровому, тяжкому труду, кто, несмотря на успех в бизнесе, сохранил простые привычки, кто испытывает презрение к показной расточительности и кто исполнен желания оказаться ко дню своей смерти богаче, чем он представлялся окружающим. Этот тип человека часто встречается в самых тихих районах старых, но мощных государств, он был еще очень широко распространен в средних классах сельских округов Англии больше чем поколение спустя после тягот великой войны с Францией и порожденных ею обременительных налогов.

§ 7. Теперь об источниках накопления. Способность к сбережению зависит от превышения дохода над необходимыми издержками, а такая способность больше всего

Источ-  
ником на-  
копления  
является

избыток дохода, не-зависимо от того, извлекает-ся ли он из капитала

или из рен-ты, зара-ботков лиц свободных профессий и наемных рабочих.

у богатых. В Англии большинство крупных доходов и лишь незначительная доля малых доходов извлекается преимущественно из капитала. В начале нынешнего столетия торгово-промышленные классы Англии имели гораздо большее обыкновение делать сбережения, чем помещики или трудящиеся. Все это побудило английских экономистов прошлого поколения считать, что накопления производятся почти исключительно из при-были на капитал.

Но даже и в современной Англии рента и заработной платы свободных профессий и наемных рабочих служат важным источником накопления, а на всех ранних стадиях цивилизации они были главным его источником<sup>1</sup>. Более того, средние классы и лица свободных профессий всегда во многом себе отказывали, чтобы вкладывать капитал в образование своих детей, тогда как рабочие расходуют значительную часть заработной платы на укрепление здоровья и физической силы своих детей. Старые экономисты очень мало считались с тем фактом, что способности человека так же важны в качестве средства производства, как и любой другой вид капитала; в отличие от них мы приходим к заключению, что всякое изменение в распределении богатства, которое выделяет большую долю на заработную плату рабочим и меньшую капиталистам, должно при прочих равных условиях ускорить рост материального производства, причем оно не затормозит сколько-нибудь ощутимо накопление материального богатства. Разумеется, прочие условия окажутся иными, если такое изменение будет произведено насильственными средствами, которые приведут к подрыву общественной безопасности. Однако небольшую и временную задержку накопления материального богатства отнюдь не обязательно считать бедствием, даже с чисто экономической точки зрения, если она, осуществляемая спокойно и мирно, обеспечивает более широкие возможности для огромной массы людей, увеличивает производительность их труда, развивает у них привычное чувство собственного достоинства, которое приводит к возникновению в следующем поколении гораздо более энергичной нации производителей. Дело в том, что в этом случае оно может в конечном счете больше способствовать увеличению даже материального богатства, чем значительное наращивание количества фабрик и паровых машин.

Государ-

Народ, среди которого богатство распределяется ра-

<sup>1</sup> Cp.: Richard Jones. Principles of Political Economy.

зумно и которому присущи высокая целеустремленность, вполне способен накопить громадную массу государственной собственности; накопления, произведенные только в этой форме некоторыми процветающими демократическими странами, образуют немалую долю ценнейших владений, унаследованных нашей собственной эпохой от ее предшественниц. Рост кооперативного движения во всех его разнообразных формах, жилищно-строительных товариществ, обществ взаимного страхования, профессиональных союзов, рабочих сберегательных касс и т.п., показывает, что, даже когда речь идет о непосредственном накоплении материального богатства, ресурсы страны отнюдь не теряются окончательно, как полагали старые экономисты, когда они расходуются на выплату заработной платы<sup>1</sup>.

ственное накопление в демократических странах.

Кооперация.

§ 8. Рассмотрев развитие методов сбережения и накопления богатства, мы можем теперь вернуться к анализу соотношений между настоящими и отложенными видами удовлетворения, который мы начали с других позиций при исследовании спроса<sup>2</sup>.

Там мы установили, что всякий, кто располагает запасом товара, имеющего несколько видов применения, старается распределить свой запас между всеми этими видами потребления таким образом, чтобы получить наибольшее удовлетворение. Если он сочтет, что получит большее удовлетворение, переключив часть запаса с одного вида употребления на другой, он так именно и поступит. Следовательно, когда он распределяет свой запас правильно, он приостанавливает применение его для каждого вида на том уровне, который обеспечивает ему равный объем удовлетворения от размера применения, на какой его побуждает целесообразность распределения запаса между каждым видом потребления (иными словами, он распределяет его между различными видами употребления таким образом, что для каждого вида товар имеет равную предельную полезность).

Снова к вопросу о распределении товара между настоящими и отложенными видами его использования.

Мы видели также, что этот принцип сохраняет свою силу как в том случае, когда налицо все виды примене-

<sup>1</sup> Следует, однако, признать, что предприятия, зачисляемые в рубрику государственной собственности, нередко представляют собой лишь частное богатство, заимствованное под закладные в расчете на погашение из будущих государственных доходов. Например, муниципальные газовые заводы, как правило, не являются результатом государственных накоплений. Они строились на богатство, накопленное частными лицами и заимствованное под закладные за государственный счет.

<sup>2</sup> См. ранее, кн. III, гл. V.

ния, так и в том, когда часть их действует в настоящее время, а другие откладываются на будущее; однако в последнем случае возникают новые обстоятельства, из которых главные следующие: во-первых, отсрочка удовлетворения неизбежно порождает известную неопределенность относительно того, состоится ли вообще когда-нибудь такое удовлетворение; во-вторых, человеческой натуре свойственно обычно, хотя и не всегда, предпочитать удовлетворение в настоящем удовлетворению в будущем, каким бы равным оно ни ожидалось и каким бы надежным оно ни считалось.

Человек может делать сбережения, хотя предпочитает сегодняшние удовольствия будущим, причем ожиданием будущих удовольствий он вовсе не увеличивает свои средства.

Мудрый человек, полагаящий, что получит равное удовлетворение от равного количества средств на всех отрезках его жизни, постарается, очевидно, распределить свои средства равномерно на всю свою жизнь; если же он сочтет, что существует опасность сокращения когда-либо в будущем его способности получать доход, он, несомненно, станет откладывать на будущее какую-то часть своего текущего дохода. Он поступит таким образом не только когда сочтет, что имеющиеся у него сбережения будут увеличиваться, но даже и тогда, когда сочтет, что они будут уменьшаться. Он отложит немного фруктов и яиц на зиму, так как тогда они будут представлять собою редкость, хотя хранение не улучшит их качества. Если он не сообразит вложить свои доходы в торговлю или в ссудное дело, чтобы получать на них процент или прибыль, он последует примеру некоторых из наших собственных праотцев, которые скапливали небольшие суммы в гинейх и увозили их с собой в деревню, когда удалялись от активной жизни. Они считали, что дополнительное удовольствие, которое можно было получить от затраты еще нескольких гиней, когда деньги поступали регулярно, окажется менее полезным, чем удобства, которые обеспечат им эти гиней в старости. Хранение гиней стоило им немало волнений, и они бесспорно готовы были вносить небольшую плату любому, кто без особого риска освободил бы их от этой заботы.

Можно представить себе, что сбережения делаются даже и при отрицательной процентной ставке;

Можно поэтому представить себе такое положение, когда накопленное богатство приносит мало пользы и когда многие пожелают поместить его под обеспечение своего будущего, тогда как лишь немногие из тех, кто хочет приобрести товары в долг, в состоянии предложить надежные гарантии возврата долга в виде денег или в соответствующей натуре через какой-то определенный период в будущем. При таком положении вещей отсрочка или ожидание удовлетворения окажется поступ-

ком, приносящим не вознаграждение, а наказание; отдавая свои деньги на попечение другому, человек может рассчитывать лишь на твердое обещание обеспечить ему нечто меньшее, а не большее того, что он дал взаймы; процентная ставка оказывается отрицательной<sup>1</sup>.

Такое положение вещей вполне можно себе представить. Но почти с равной степенью вероятности можно представить себе настолько сильное стремление получить работу, что люди готовы подвергнуться какому-нибудь наказанию в качестве условия для получения доступа к ней. Точно так же как отсрочка потребления части имеющихся в его распоряжении благ может быть осуществлена мудрым человеком по собственной инициативе, так и выполнение какой-либо работы может явиться желательной целью для здорового человека. Например, политические заключенные обычно рассматривают как милость разрешение им выполнять небольшую работу. И поскольку натура человеческая остается неизменной, мы с полным основанием можем рассматривать процент на капитал как вознаграждение за потери, с которыми связано ожидание будущего удовлетворения от материальных ресурсов, ибо редко кто станет делать сбережения без соответствующего вознаграждения, точно так же как мы считаем заработную плату вознаграждением за труд, так как редко кто станет выполнять тяжелый труд без вознаграждения.

Принесение в жертву удовольствия в настоящем во имя получения его в будущем экономисты называли *воздержанием*. Однако этот термин был неправильно истолкован, так как самые большие накопления богатства производили очень богатые люди, часть которых живет в роскоши и отнюдь не соблюдает воздержание в том смысле, в каком это понятие тождественно бережливости. Под указанным термином экономисты подразумевали следующее: когда человек воздерживается от потребления чего-нибудь, что он вправе потратить, ради увеличения своих ресурсов в будущем, его воздержание от данного конкретного акта потребления увеличивает накопление богатства. Поскольку, однако, этот термин может быть неправильно истолкован, мы вправе с пользой для дела отказаться от его применения и утверж-

но в равной мере возможно, что какая-то работа выполняется, даже когда она наказуема.

Поэтому процент можно считать вознаграждением за ожидание,

а не за воздержание.

<sup>1</sup> Положение о том, что процентную ставку можно представить себе в виде отрицательной величины, было рассмотрено Фоксуэллом в докладе "Некоторые социальные аспекты банковского дела", прочитанном в январе 1886 г. в Институте банкиров.



дать, что накопление богатства обычно является результатом отсрочки удовольствия или результатом его *ожидания*<sup>1</sup>. Иными словами, накопление богатства зависит от *дальновидности* (*prospectiveness*) человека, т.е. от его способности представить себе будущее.

"Цена спроса" на накопление, т.е. будущее удовольствие, которое обстановка позволяет индивидууму получить своим трудом и ожиданием будущего, принимает многие формы, но содержание ее всегда остается неизменным. Дополнительное удовлетворение, которое получает крестьянин от использования построенной им хижины, укрывающей от дождя и снега, когда снег и дождь проникают в хижины соседей, которые затратили меньше труда на строительство своих жилищ, — это и есть цена, полученная первым крестьянином за его труд и ожидание. Она отражает добавочную *производительность* усилий, разумно затраченных для обеспечения защиты от будущих бедствий или для удовлетворения будущих потребностей, в отличие от той производительности, которая имеет место при импульсивном стремлении к немедленному удовлетворению своих желаний. Следовательно, "цена спроса" на накопление тождественна во всех своих важнейших аспектах проценту, который ушедший на покой врач получает на капитал, предоставленный им в качестве ссуды фабрике или руднику, чтобы позволить им применить новые машины; принимая во внимание количественную определенность формы, в которой выражен процент, мы можем считать, что он и есть типичный образец и принятый критерий дохода от богатства и в других формах.

Здесь для целей нашего исследования не имеет значения, достигнута ли способность к получению удовольствия, ожидаемого человеком, непосредственно трудом, который является первоисточником почти всех видов удовольствия, или она перешла к нему от других лиц путем обмена или по наследству, в процессе законной торговой сделки или бессовестной спекулятивной акции, в результате ограбления или мошенничества; единственное, что нас здесь интересует, — это то, что рост богатства обычно связан с сознательным ожиданием удовольствия, которое некто в состоянии (законно или незаконно) получить немедленно, и что его готовность отложить это удовольствие зависит от его

<sup>1</sup> Положение о том, что не "воздержание", а "ожидание" вознаграждается процентом и служит фактором производства, было выдвинуто Маквейном в гарвардском *Journal of Economics* за июль 1887 г.

способности живо предвосхитить будущее и надежно его обеспечить.

§ 9. Рассмотрим более обстоятельно положение о том, что в силу человеческой природы увеличение в будущем удовольствия, которое может быть достигнуто определенной жертвой в настоящем, должно обычно увеличить размер приносимой сегодня жертвы. Допустим, например, что жителям деревни нужно доставить из леса лесоматериалы для постройки домов; чем больше расстояние до леса, тем меньше будет отдача в виде будущих удобств, полученная от каждого дня работы по транспортировке лесоматериалов, и тем меньше окажется их будущая выгода от вероятного накопления богатства за каждый рабочий день; такой небольшой размер отдачи в виде будущего удовольствия, которое предстоит получить взамен данной сегодняшней жертвы, будет служить препятствием тому, чтобы они увеличили площадь своих жилищ, а возможно, и вообще сократит объем затрат их труда на доставку лесоматериалов. Дело в том, что если обычай приучил их к домам лишь одного типа, то чем дальше они живут от леса, тем меньше пользы они могут получить от продукции одного рабочего дня и тем больше рабочих дней им придется затратить.

Равным образом когда человек рассчитывает не сам употребить свое богатство, а предоставить его под процент, то чем выше процентная ставка, тем больше награда за накопление. Если процентная ставка на надежные инвестиции составляет 4% и владелец сбережений предоставляет 100 ф.ст. стоимости удовольствия в настоящее время, то он может ожидать годовой доход в форме удовольствия стоимостью 4 ф.ст. и лишь стоимостью 3 ф.ст., если процентная ставка равна 3%. Снижение процентной ставки обычно снижает предел, при котором человек сочтет просто нецелесообразным отказываться от удовольствий в настоящем ради таких удовольствий в будущем, которые может доставить сбережение части его средств. Поэтому снижение процентной ставки обычно побуждает людей потреблять несколько больше в настоящее время и меньше откладывать на будущее потребление. Однако это правило не без исключений.

Сэр Джозайя Чайлд отмечал более двух столетий назад, что в странах, где процентная ставка высока, торговцы, "ставшие очень богатыми, бросают торговлю" и ссужают свои деньги под проценты, "от чего легко

Чем больше степень выгоды от сегодняшней жертвы, тем зачастую больше и сбережения,

однако так происходит не всегда.

Следовательно, чем выше ставка процента, тем, как правило, больше сбережения,

но из этого правила имеются исключения.

получают надежную и большую выгоду, тогда как в других странах, где ставка процента ниже, они из поколения в поколение остаются торговцами и обогащают себя и государство". И теперь, как и в те времена, многие покидают бизнес, когда они еще почти в расцвете лет и когда знание людей и дела может позволить им вести свой бизнес еще более эффективно, чем прежде. В свою очередь и Саргант указывал, что, когда человек решает продолжать трудиться и делать сбережения, пока он не обеспечит себе известный доход на старости лет или для семьи после своей смерти, он обнаруживает, что при низкой процентной ставке ему приходится откладывать больше, чем при высокой. Предположим, например, что он хочет обеспечить доход 400 ф.ст. в год после оставления работы или доход 400 ф.ст. в год жене и детям после своей смерти; если при этом текущая процентная ставка равна 5%, ему следует отложить 8 тыс. ф.ст. или застраховать свою жизнь на 8 тыс.ф.ст., но если процентная ставка составляет 4%, он должен отложить уже 10 тыс.ф.ст. или застраховать свою жизнь на 10 тыс.ф.ст.

Все же, несмотря на исключения, снижение процентной ставки ведет к тому, что сбережения оказываются меньше, чем если бы она не снижалась.

Отсюда следует вероятность того, что длительное снижение процентной ставки может сопровождаться длительным увеличением годового прироста мирового капитала. Тем не менее остается истиной, что сокращение отдаленных выгод, которые могут принести определенный объем затрат труда и определенный период их ожидания, в целом ведет к уменьшению сбережений, делаемых людьми на будущее; выражаясь современным языком, это означает, что снижение процентной ставки ведет к задержке накопления богатства. Хотя с возрастанием масштабов распоряжения человека природными ресурсами он может продолжать делать большие накопления даже при низкой процентной ставке, все же, пока натура человеческая сохраняет свои извечные свойства, каждое сокращение процентной ставки способно побуждать многих людей сберегать меньше, а не больше, чем в противном случае<sup>1</sup>.

Предварительный вывод.

§ 10. Причины, управляющие накоплением капитала, и их связь с процентной ставкой имеют так много точек соприкосновения с различными разделами экономической науки, что их изучение нелегко сосредоточить в

<sup>1</sup> См. также кн. VI, гл. VI. Здесь, впрочем, стоит отметить, что зависимость роста капитала от высокой оценки "будущих благ" явно преувеличивалась старыми экономистами, а отнюдь не недооценивалась, как утверждает проф. Бем-Баверк.

одной части нашего труда. Но несмотря на то, что настоящая книга посвящена главным образом проблемам предложения, нам показалось целесообразным в предварительном порядке указать на некоторые аспекты общих связей между спросом на капитал и предложением капитала. Они сводятся к следующему.

Накопление богатства регулируется множеством разнообразных причин: обычаем, привычкой к сдержанности и умением предвидеть будущее, а в первую очередь силою семейных привязанностей. Одним из необходимых условий этого процесса служит безопасность, а прогресс знаний и развитие умственных способностей оказывает ему многостороннее содействие.

Повышение предлагаемой за капитал процентной ставки, т.е. цены спроса на сбережение, ведет к увеличению объема накопления. Хотя вопреки тому факту, что некоторые люди, решившиеся обеспечить для себя или для своей семьи определенного размера доход, будут сберегать меньше при высокой процентной ставке, чем при низкой, является почти всеобщим правилом, что повышение ставки увеличивает *желание* накапливать, а часто оно увеличивает и *способность* накапливать, или, вернее, оно часто служит показателем повышения эффективности наших производительных ресурсов. Однако старые экономисты слишком преувеличивали положение о том, что повышение процента (или прибылей) за счет заработной платы всегда усиливало способность к накоплению; они при этом забывали, что с точки зрения страны в целом инвестирование богатства в воспитание детей рабочего человека так же производительно, как его затраты на лошадей и машины.

Следует, однако, помнить, что ежегодные инвестиции богатства составляют лишь малую часть уже имеющегося его общего запаса и что поэтому указанный запас за один какой-либо год существенно не возрастет даже при значительном повышении годовой нормы накопления.

## ЗАМЕЧАНИЕ О СТАТИСТИКЕ РОСТА БОГАТСТВА

§ 11. Статистическая история роста богатства на редкость бедна и обманчива. Отчасти это объясняется трудностями, присущими всякой попытке количественного измерения богатства применительно к разным странам и разным эпохам, а отчасти отсутствием систематических работ по сбору необходимых фактов. Правда,

Оценки национального богатства редко можно производить не-

посред-  
ственно,

обычно  
они осно-  
вываются  
на оценках  
дохода.

Денежная  
стоимость  
земли воз-  
растает с  
увеличе-  
нием ее  
нехватки.

правительство Соединенных Штатов требует представления сведений о размерах собственности каждого лица, и хотя получаемые в результате данные неудовлетворительны, они все же, вероятно, самые лучшие из тех, какими мы располагаем.

Оценку богатства других стран приходится производить почти исключительно на базе оценок доходов, которые капитализируются на разные по числу лет периоды: срок капитализации определяется в зависимости (*i*) от действующей в данный момент общей процентной ставки и (*ii*) от размера ссуды, предоставляемой под какую-либо конкретную форму дохода, извлекаемого из использования богатства: (а) форму постоянного уровня доходности самого богатства; (б) форму затрат труда на его применение или затрат самого капитала. Эта последняя форма приобретает особое значение в чугунолитейном производстве, где срок амортизации очень короток, и еще большее в таких рудниках, где запасы минеральных ресурсов очень быстро исчерпываются; в обоих случаях срок капитализации ограничивается лишь несколькими годами. В противоположность этому земля обладает возрастающей способностью приносить доход, и, когда это происходит, землю приходится капитализировать на более длительный срок (что можно рассматривать как отрицательное условие в случае, обозначенном под *ii=б*).

Земля, дома и скот — это три формы богатства, которые повсюду и во все времена имели первостепенное значение. Однако земля отличается от всего прочего тем, что возрастание ее стоимости часто связано преимущественно с увеличением ее нехватки, а поэтому она служит скорее мерой расширения самих потребностей, чем мерой увеличения средств их удовлетворения. Так, в 1800 г. стоимость земли в Соединенных Штатах была примерно равной стоимости земли в Соединенном Королевстве и половине ее стоимости во Франции. Сто лет назад ее денежная стоимость в США была ничтожной; и если через 200 или 300 лет плотность населения в Соединенных Штатах окажется такой же, как в Соединенном Королевстве, стоимость земли в США будет по крайней мере в 20 раз выше, чем в нашей стране.

В начале средних веков общая стоимость земель Англии была намного меньше, чем стоимость небольшого поголовья крупного рогатого скота, состоявшего из малорослых животных, зимой подыхавших на этой земле от бескормицы; теперь же, хотя значительная часть

лучших земель занята под жилыми строениями, железными дорогами и т.п., хотя общий вес скота уже, вероятно, в 10 раз больше, чем тогда, и качество его лучше и хотя в наше время имеется изобилие таких видов сельскохозяйственной техники, какие в средние века вообще были неведомы, тем не менее стоимость сельскохозяйственных земель в три с лишним раза превышает стоимость скота. Несколько лет тягот большой войны с Францией почти удвоили номинальную стоимость земли в Англии. С тех пор свободная торговля, развитие транспорта, открытие новых стран и другие причины привели к снижению номинальной стоимости той части земли, которая отводится под сельское хозяйство. Эти причины обусловили повышение в Англии общей покупательной силы денег в товарном выражении по сравнению с континентальной Европой. В начале прошлого века на 25 фр. во Франции и Германии можно было купить больше товаров, особенно товаров, необходимых трудящимся классам, чем на 1 ф.ст. в Англии. Теперь же положение переменялось в пользу Англии, а это приводит к тому, что происходящий за последнее время рост богатства во Франции и Германии выглядит по сравнению с его ростом в Англии больше, чем он составляет в действительности.

Если принять во внимание такого рода факты, а также то обстоятельство, что снижение процентной ставки обуславливает увеличение длительности периода капитализации всякого дохода, а следовательно, повышает и стоимость собственности, приносящей определенный доход, то обнаружится, что оценки национального богатства оказываются очень обманчивыми, даже в том случае, когда статистика дохода, на которой они основаны, точна. И все же такие оценки отнюдь не бесполезны.

Работы Р. Джиффена "Growth of Capital" и Чиоззи Мани "Riches and Poverty" содержат глубокие замечания по поводу данных, приводимых в следующей таблице. Но сами расхождения между ними свидетельствуют об очень малой надежности всяких таких оценок. Оценка стоимости земли, т.е. сельскохозяйственной земли вместе с фермерскими строениями, данная Мани, вероятно, слишком низка. Р. Джиффен оценивает государственную собственность в 500 млн.ф.ст., но он опускает размещенные внутри страны государственные займы на том основании, что данные о них взаимно погашаются одно-временным, но разнонаправленным включением их в статистику государственной собственности и частной собственности. Мани, однако, оценивает валовую стои-

мость государственных дорог, парков, зданий, мостов, канализационных сооружений, осветительных систем, водопроводов, трамваев и т.д. в сумме 1650 млн.ф.ст., затем исключает отсюда 1200 млн.ф.ст. государственных займов и определяет чистую стоимость государственной собственности в размере 450 млн.ф.ст.; таким образом, он считает себя вправе включать размещенные внутри страны государственные займы в состав частной собственности. Мани оценивает стоимость находящихся в Англии иностранных ценных бумаг и иной иностранной собственности в размере 1821 млн.ф.ст. Эти оценки богатства основываются главным образом на данных о доходах; что касается статистики последних, надо обратить внимание на опубликованный Боули серьезный их анализ в "National progress since 1882" и в *The Economic Journal* за сентябрь 1904 г.

Страна, год и автор оценки	Земля	Дома и т.п.	Фер- мер- ский капи- тал	Прочее богат- ство	Все богат- ство	Богатст- во на душу на- селения, ф.ст.
млн. ф.ст.						
<b>АНГЛИЯ</b>						
1679 (Петти)	144	30	36	40	250	42
1690						
(Грегори Кинг)	180	45	25	70	320	58
1812 (Колкехоун)	750	300	143	653	1 846	180
1885 (Джиффен)	1333	1700	382	3012	6 427	315
<b>СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО</b>						
1812 (Колкехоун)	1200	400	228	908	2 736	160
1855 (Идлстон)	1700	550	472	1048	3 760	130
1865 (Джиффен)	1864	1031	620	2598	6 113	200
1875 — " —	2007	1420	668	4453	8 548	260
1885 — " —	1691	1927	522	5897	10 037	270
1905 (Мани)	966	2827	285	7326	11 413	265
<b>СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ</b>						
1880 (ценз)	2040	2000	480	4208	8 728	175
1890 — " —					13 200	208
1900 — " —					18 860	247
<b>ФРАНЦИЯ</b>						
1892 (де Фовиль)	3000	2000	400	4000	9 400	247
<b>ИТАЛИЯ</b>						
1884 (Панталеони)	1160	360			1 920	65

Р. Джиффен дает следующие оценки богатства Британской империи в 1903 г. (*Statistical Journal*, vol. 66, p. 584):

Соединенное Королевство	15 000 млн.ф.ст.
Канада	1 350 — ” —
Австралазия	1 100 — ” —
Индия	3 000 — ” —
Южная Африка	600 — ” —
Остальные территории Британской империи	1 200 — ” —

Попытку установить историю изменений в соотношении богатства различных частей Англии предпринял Роджерс с помощью расчетов, основанных на оценке в нескольких графствах собственности, подлежащей обложению налогом. Большой труд виконта д’Авенеля “*L’Histoire Économique de la Propriété 1200—1800*” содержит богатый фактический материал по Франции; сопоставление роста богатства во Франции и других странах осуществляли в своих исследованиях Левассер, Леруа Болье, Неймар и де Фовиль.

Крэммонд, выступая в марте 1919 г. в Институте банкиров, оценивал национальное богатство Соединенного Королевства в 24 млрд.ф.ст., а национальный доход — в 3600 млн.ф.ст. По его подсчетам, чистая стоимость заграничных инвестиций страны сократилась до 1600 млн.ф.ст., поскольку она за последнее время продала ценных бумаг на сумму 1600 млн.ф.ст., а займы получила 1400 млн.ф.ст. В итоге страна как будто является кредитором на сумму в 2600 млн.ф.ст., однако значительную часть этой суммы нельзя считать достаточно надежно обеспеченной.



## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Теория о том, что организация повышает эффективность, не нова.

§ 1. Авторы работ в области общественных наук со времен Платона и до наших дней с большим интересом исследовали рост производительности труда, происходящий из организации производства. Но в данном вопросе, как и в ряде других, Адам Смит придал старой доктрине новое и более широкое значение с той философской основательностью, с которой он ее охарактеризовал, и тем глубоким знанием практики, с помощью которого он ее проиллюстрировал. Подчеркнув преимущества разделения труда и показав, каким образом они открывают возможность для возрастающего населения жить с удобствами на ограниченной территории, он далее выдвинул тезис о том, что давление численности населения на объем средств существования ведет к упадку тех наций, которые из-за отсутствия способности к организации или по иным причинам не в состоянии наиболее целесообразно использовать преимущества своего местожительства.

Биологи и экономисты изучали влияние, которое оказывает борьба за существование на организацию.

Еще до того, как труд Адама Смита привлек к себе внимание многих читателей, биологи уже стали делать большие успехи в познании подлинного значения различий в способности к организации, которые отделяют высшие виды животных от низших; не успели смениться еще два поколения, как исторический труд Мальтуса о борьбе человека за существование подвигнул Дарвина на исследование влияния борьбы за существование в животном и растительном мире, которое привело к открытию естественного отбора как постоянного следствия борьбы за существование. С тех пор биология с лихвой перекрыла свое отставание, а экономисты в свою очередь оказались в большом долгу перед авторами, открывшими многие черты глубокого сходства между организацией человеческого общества и особенно производства, с одной стороны, и естественной организацией высших животных — с другой. Правда, в ряде случаев внешнее сходство при ближайшем рассмотрении исчезало, однако многие аналогии, на первый взгляд

казавшиеся наиболее фантастическими, постепенно дополнялись другими и в конце концов утверждались в своем праве служить свидетельством глубокого единства, связывающего действие законов природы и в материальном и в духовном мире. Это единство в главном находит воплощение в имеющем очень немного исключений правиле, согласно которому развитие организма — будь то социального или естественного — обусловлено углубляющимся разделением функций между его различными частями, с одной стороны, и все более тесной связью между ними — с другой<sup>1</sup>. Каждая часть становится все менее и менее самообеспечивающейся, ее благосостояние становится все более и более зависимым от других частей, вследствие чего всякое нарушение в одной части высокоразвитого организма скажется также и на других его частях.

Это возрастающее разделение функций, или, как его называют, "дифференциация", проявляет себя в промышленности в таких формах, как разделение труда, развитие специализированных квалификаций, знаний и машин, тогда как "интеграция", т.е. усиливающаяся глубина и прочность связей между различными частями производственного организма, проявляется в таких формах, как возрастание надежности коммерческого кредита, средств и навыков общения при помощи морского и шоссейного транспорта, железных дорог и телеграфа, почты и печатного станка.

Сама по себе теория о том, что организмы, которые наиболее высокоразвиты — в том смысле, в каком мы только что употребили данное выражение, — это именно те организмы, которые вероятнее всего выживут в борьбе за существование, все еще находится в состоянии разработки. Она еще не вполне продумана ни в области биологических, ни в области экономических связей. И все же мы можем перейти к рассмотрению главных сфер приложения к экономической науке закона о том, что борьба за существование приводит к размножению тех организмов, которые лучше других приспособлены к извлечению пользы из окружающей их среды.

Закон этот требует строгого его толкования, поскольку тот факт, что нечто полезно для своего окружения, сам по себе не гарантирует его выживания ни в материальном, ни в духовном мире. Закон "выживания наиболее приспособленного" гласит, что выжить могут

"Дифференциация" и "интеграция".

Закон борьбы за существование требует строгого ис-

<sup>1</sup> См. блестящий доклад Геккеля "Arbeitsheilung in Menschen — und Thierleben" и работу Шеффле "Bau und Leben des sozialen Körpers".

толкова-  
ния.

те организмы, которые лучше всего приспособлены к тому, чтобы использовать окружающую среду для своих собственных целей. Лучше всего использующими окружающую среду часто оказываются те, кто приносит наибольшую выгоду своему окружению, однако иногда встречаются и такие, кто причиняет ему вред.

Напротив, борьба за выживание может и не привести к возникновению организмов, которые были бы очень благотворны, а в сфере экономики спрос на какое-либо промышленное изделие не обязательно создаст предложение, если только такой спрос не выходит за рамки простого желания указанного изделия или потребности в нем. Это должен быть эффективный спрос, т.е. он должен реализоваться посредством предложения надлежащей платы или иной выгоды тем, кто будет поставлять такое изделие<sup>1</sup>. Одно лишь желание рабочих и служащих участвовать в управлении и прибылях фабрики, на которой они работают, или потребность способных молодых людей в получении хорошего технического образования не является спросом в том смысле, какой подразумевает этот термин, когда говорят, что за спросом естественно и непременно следует предложение. Это представляется бесспорной истиной, однако некоторые ее наиболее жесткие свойства несколько смягчаются тем обстоятельством, что как раз нации, члены которых оказывают друг другу услуги, не требуя взамен конкретного вознаграждения, не только имеют наиболее вероятные шансы процветать в данное время, но, скорее всего, способны также взрастить многочисленное потомство, которое унаследует их благотворные нравы.

Его наиболее жесткие свойства смягчаются фактором наследственности.

Влияние родительской заботы на выживаемость видов.

§ 2. Даже в растительном мире те виды растений, которые, как бы буйно они ни произрастали, не станут проявлять должной заботы о защите своих семян, скоро исчезнут с лица земли. Уровень семейных и племенных обязанностей наиболее высок в животном царстве; даже самые хищные звери, которых мы привыкли считать символом свирепости и которые безжалостно используют окружающую среду, ничего не давая ей взамен, тем не менее в качестве особей должны проявлять готовность действовать на пользу своему потом-

<sup>1</sup> Как и все другие теории подобного рода, эта также требует своего истолкования в свете того факта, что эффективный спрос покупателя зависит как от количества имеющихся у него средств, так и от характера его потребностей: небольшая потребность богатого человека часто оказывает более сильное воздействие на хозяйственные процессы в мире, чем острая нужда бедняка.

ству. А выходя за узкие рамки семейных интересов и обращаясь к интересам рода, мы обнаруживаем, что среди так называемых общественных видов животного мира, таких, как пчелы и муравьи, выживают те из них, в которых особь наиболее энергично оказывает услуги своему обществу, не добиваясь непосредственной выгоды для себя.

Когда же мы обращаемся к человеческим существам, наделенным разумом и речью, то видим, что влияние чувства племенного долга на укреплении племени принимает более разнообразные формы. Правда, на примитивных стадиях жизни человека многие из услуг, оказываемых индивидуумом другим, являются почти в такой же степени результатом действия наследственных привычек и инстинктивных импульсов, как и у пчел и муравьев. Но вскоре выступает на сцену и сознательное, а следовательно, и нравственное самопожертвование; оно получает развитие под дальновидным руководством пророков, священнослужителей, законодателей и насаждается притчами и легендами. Постепенно подсознательное сочувствие, зародыши которого имеются уже у низших животных, раздвигает границы своего распространения и сознательно принимается в качестве основы поступков; племенные привязанности, отправляясь от уровня, едва ли более высокого, чем присущий стае волков или шайке разбойников, мало-помалу перерастают в благородный патриотизм; религиозные идеалы становятся все более возвышенными и чистыми. Нации, у которых эти качества получают наибольшее развитие, вполне могут при прочих равных условиях оказаться сильнее других в войнах, в борьбе с голодом и болезнями и в конце концов занять преобладающее положение. Таким образом, борьба за существование приводит в конечном счете к выживанию народов, у которых индивидуум обладает наибольшей готовностью к самопожертвованию ради пользы тех, кто его окружает, и которые, следовательно, лучше приспособлены к коллективному использованию среды своего обитания.

К несчастью, однако, не все качества, дающие возможность одной нации преобладать над другой, полезны для всего человечества в целом. Было бы, конечно, неправильно придавать слишком большое значение тому факту, что воинственные черты часто позволяли полудиким народам покорять себе тех, кто превосходил их во всех достоинствах мирного характера, поскольку подобные завоевания постепенно укрепляли физическую энергию человечества, его способность вершить

У человека самопожертвование становится сознательным и служит основной силы нации.

Но зло переплетается с добром,

особенно у паразитарной нации.

великие дела и в конечном счете, быть может, принесли больше пользы, чем вреда. Но эта оценка ни в коей мере не распространяется на тезис, согласно которому нация не вправе рассчитывать на благоволение мира на том лишь основании, что она процветает в окружении или на территории другой нации. Хотя биология и общественные науки в равной мере свидетельствуют, что паразиты иногда совершенно неожиданными способами приносят пользу тому виду организмов, на которых они кормятся, паразиты все же во многих случаях используют свойства указанных организмов главным образом для собственных целей, не давая за это сколько-нибудь значительного возмещения. Тот факт, что существует экономический спрос на услуги еврейских или армянских денежных менял в Восточной Европе и Азии или на китайскую рабочую силу в Калифорнии, сам по себе не служит ни доказательством справедливости, ни даже очень серьезным основанием для утверждения, будто такого рода экономические явления ведут к повышению качества человеческой жизни в целом. Дело в том, что, хотя народ, полностью зависящий от собственных ресурсов, едва ли в состоянии обеспечить свое процветание, если в достаточной мере не наделен наиболее важными общественными достоинствами, тем не менее народ, который не обладает этими достоинствами и не способен самостоятельно достичь величия, может все же обеспечить себе преуспевание за счет своих связей с другим народом. В целом, однако, но с учетом серьезных исключений можно считать, что выживают и достигают преобладающих позиций те нации, у которых наиболее сильно развиты лучшие качества.

Кастовая система была в свое время полезной, но не лишена недостатков.

§ 3. Это влияние наследственности нигде так заметно не проявляется, как в организации общества. Последняя, разумеется, должна по необходимости развиваться медленно и служить плодом усилий многих поколений, она должна основываться на тех обычаях и склонностях огромной массы людей, которые не поддаются быстрым изменениям. В давние времена, когда религиозная, обрядовая, политическая, военная и производственная формы организации были теснейшим образом связаны друг с другом и, по существу, являлись лишь различными сторонами одного и того же явления, почти все те нации, которые шли во главе мирового прогресса, были единодушны в установлении более или менее строгой кастовой системы; этот факт сам по себе доказывал, что разделение на касты вполне соответствовало тогдаш-

ней обстановке и что в целом оно укрепляло расы и нации, принявшие эту систему. Поскольку кастовость выступала в качестве регулирующего фактора всей жизни, принявшие ее нации обычно не могли возобладать над другими, если ее действие не оказывалось в основном полезным. Преимущество этих наций доказывало не отсутствие недостатков в самой системе, а лишь то, что ее достоинства на той конкретной стадии прогресса перевешивали ее недостатки.

Мы уже знаем, что какой-либо животный или растительный вид органического мира может отличаться от своих соперников наличием двух качеств, из которых одно является его большим преимуществом, тогда как другое несущественно, быть может, даже несколько вредно, и что первое из этих качеств обеспечивает преуспевание вида, несмотря на наличие у него второго, причем сохранение последнего вовсе не доказывает его полезность. Равным образом борьба за существование сохраняла многие качества и обычаи рода человеческого, которые сами по себе не являются полезными, но которые ассоциируются своей более или менее постоянной их связью с другими качествами и обычаями, служащими источниками силы. Примеры тому мы находим в существующей у наций, обязанных своим прогрессом главным образом военным победам, склонности к властной манере поведения и к презрительному отношению к терпеливому труду, а также в распространении среди торговых наций склонности придавать слишком большое значение богатству и использовать его напоказ, хвастовства ради. Но наиболее разительные примеры оказываются в области организации; великолепная адаптация кастовой системы к тем специальным видам труда, которые ей надлежало выполнять, позволила ей процветать вопреки ее крупным недостаткам, прежде всего жестокости и принесению индивидуума в жертву интересам общества или, скорее, некоторым особым требованиям общества.

Пропуская промежуточные стадии и переходя сразу к современной организации западного мира, мы видим, что она являет собою поразительную противоположность кастовой системе и обнаруживает не менее поразительное сходство с ней. С одной стороны, жестокость была сменена гибкостью: методы производства, носившие тогда стереотипный характер, теперь меняются с невероятной быстротой; общественные отношения классов и положение индивидуума в своем классе, в те времена прочно установленные традиционными прави-

То же справедливо и для отношений между различными классами участников производства в современ-

ном запад-  
ном мире.

лами, теперь стали весьма неустойчивыми и меняют свои формы вместе с изменениями обстоятельств данного момента. Но, с другой стороны, принесение в жертву индивидуума требованиям общества в сфере производства материального богатства представляется в некоторых отношениях примером атавизма, возвратом к условиям, господствовавшим в далекие времена режима кастовости. Дело в том, что разделение труда между различными категориями участников производства и между отдельными индивидуумами в одной и той же категории теперь столь детализировано и столь жестоко, что подлинные интересы производителя иногда оказываются под угрозой принесения их в жертву во имя обеспечиваемого его трудом увеличения прироста совокупного производства материального богатства.

Сдержан-  
ный под-  
ход Адама  
Смита и  
крайности  
его после-  
дователей.

§ 4. Адам Смит, доказывая общие преимущества того детальнейшего разделения труда и той искусной организации производства, которые с беспрецедентной быстротой развивались в его время, тем не менее считал себя обязанным отметить многие недостатки системы и многие связанные с нею новые беды<sup>1</sup>. Однако многие из его последователей, не обладавшие такой глубокой проницательностью, а в ряде случаев и таким подлинным знанием мировой практики, смело утверждали, что все, что существует, правомерно. Так, они доказывали следующее: если человек обладает талантом управлять предприятием, он обязательно придет к тому, чтобы употребить свой талант к выгоде человечества; одновременно такое же стремление действовать в собственных интересах побудит других предоставить в его распоряжение столько капитала, сколько он сумеет выгоднее всего применить; его собственные интересы побудят его так хорошо организовать работающих у него по найму, что каждый из них станет выполнять только самую квалифицированную работу, на которую он только способен, и никакую другую; и это заставит предпринимателя покупать такое количество машин и других средств производства, какое в его руках сможет обеспечить удовлетворение мировых потребностей в объеме, превышающем затраты на указанные средства производства.

Эта теория естественной организации содержит в себе больше истины величайшего значения для человечества, чем почти всякая другая, которая в равной мере может оказаться недоступной для понимания тех, кто без над-

<sup>1</sup> См. ранее, кн. I, гл. IV, § 8, и далее, *Приложение В*, § 3 и 6.

лежащего изучения толкует о серьезных социальных проблемах, причем она оказала исключительно сильное влияние на серьезные и глубокие умы. Но присущие этой теории преувеличения принесли много вреда, особенно тем, кто больше всего восторгался ею. По существу, она помешала им разглядеть и устранить зло, которое переплетается с добром в переменах, совершавшихся вокруг них. Она помешала им поставить перед собой вопрос, а не могут ли даже самые важные черты современного производства оказаться лишь переходными, предназначенными для выполнения полезных функций в свое время, подобно тому как это в ее время делала кастовая система, но служащими, как и последняя, главным образом для прокладывания пути к лучшим формам организации более счастливой эпохи. И наконец, она принесла вред уже тем, что создала условия для преувеличенной негативной реакции против нее самой.

§ 5. К тому же теория естественной организации не принимала в расчет способ, которым органы укрепляются в процессе своего применения. Герберт Спенсер усиленно подчеркивал значение закона о том, что когда какое-либо физическое или умственное упражнение доставляет удовольствие, а поэтому выполняется часто, те физические или умственные органы, которые исполняются в этом упражнении, вероятно, должны развиваться быстро. Среди низших животных действие этого закона на самом деле так тесно переплетается с действием закона на выживание наиболее приспособленных, что различие между ними часто нет необходимости подчеркивать. Как можно предположить *a priori* и как представляется доказанным наблюдениями, борьба за выживание препятствует тому, чтобы животные получали большое удовольствие от выполнения тех функций, которые не способствуют их здоровью.

Однако человек с его ярко выраженной индивидуальностью обладает более широкой свободой действий. Он получает удовольствие от применения своих способностей ради них самих; иногда он их употребляет в возвышенных целях — например, как увлечение большими эллинскими играми или как сознательное и настойчивое стремление к решению важных задач, — а иногда в низменных, как, например, в случае с отвратительным распространением пристрастия к пьянству. Религиозные, нравственные, интеллектуальные и художественные качества и способности, от которых зависит прогресс производства, не приобретаются единственно

Они слишком мало уделяли внимания условиям, при которых способности могут получить наибольшее развитие.



ради тех вещей, которые с их помощью можно получить; они развиваются упражнениями ради удовольствия и счастья, которые доставляют сами эти упражнения; равным образом и этот великий фактор экономического процветания — организация строго упорядоченного государства — является продуктом бесконечного множества разных мотивов, не имеющих непосредственной связи со стремлением к созданию национального богатства<sup>1</sup>.

Бесспорно, конечно, что физические качества, приобретенные родителями на протяжении их жизни, передаются редко, если вообще передаются, их потомству. Однако отсюда вовсе не следует, что у родителей, ведущих здоровый в физическом и духовном отношении образ жизни, дети не рождаются более крепкими, чем у родителей, выросших в нездоровой атмосфере, ослаблявшей их духовно и телесно. Совершенно очевидно, что в первом случае дети после их рождения, вероятнее всего, будут лучше питаться и лучше обучаться, приобретать более здоровые инстинкты, больше проявлять то уважение к другим и обладать тем чувством собственного достоинства, которые служат главными движущими силами человеческого прогресса<sup>2</sup>.

Следовательно, необходимо тщательно изучить вопрос о том, нельзя ли нынешнюю организацию производства с пользой для дела модифицировать таким образом, чтобы расширить для низших категорий работников возможности использовать их скрытые умственные способности, получать удовольствие от применения этих способностей и развития их в процессе применения; тезис о том, что, если бы такое изменение было полезно, оно было бы уже осуществлено посредством борьбы за

<sup>1</sup> Человек со свойственными ему многими побудительными мотивами к деятельности может равным образом сознательно ставить перед собой задачу как формировать развитие одного из своих качеств, так и затормозить развитие другого: медлительность прогресса в средние века частично объясняется сознательным отвращением к образованию.

<sup>2</sup> См. Замечание XI в *Математическом приложении*. Подобного рода соображения очень мало применимы к развитию простейших животных, как, например, мышей, и вовсе не применимы к развитию гороха и других растений. Вот почему изумительные арифметические данные, подтвердившие в этих случаях — по крайней мере в предварительном порядке — наличие явлений наследственности, исследуемые представителями общественных наук, а некоторые негативные высказывания по этому вопросу ряда выдающихся менделистов, очевидно, слишком безогорочны. Великолепные замечания на эту тему содержатся в работе проф. Пигу "Wealth and Welfare", part I, ch. IV.

существование, следует отвергнуть как несостоятельный. Прерогативы человека простираются до ограниченного, но эффективного регулирования процесса естественного хода вещей путем предвидения будущего и прокладкой пути для следующего шага вперед.

Таким образом, прогресс может быть ускорен с помощью мышления и физического труда, посредством применения принципов евгеники для усиления лучших, а не худших свойств рода человеческого и для надлежащего развития способностей обоих полов; однако, как бы ни ускоряли прогресс, он все же должен быть постепенным и относительно медленным. Он должен быть медленным по сравнению с возрастающей властью человека над техникой производства и над силами природы, властью, требующей все большей смелости и осторожности, находчивости и упорства, глубокой проницательности и широты взглядов. И он должен быть особенно медленным по сравнению с быстрым притоком предложений о немедленной перестройке общества на новой основе. По существу, наша новая власть над природой, открывая перспективы осуществления гораздо более широких программ организации производства, чем представлялось физически возможным даже еще совсем недавно, возлагает намного большую ответственность на тех, кто станет проповедовать новые формы общественного устройства и организации производства. Дело в том, что, хотя институциональные формы можно изменить быстро, все же, чтобы они оказались устойчивыми, они должны находиться в надлежащем соответствии с самим человеком: они не сохраняют стабильность, если они изменяются намного быстрее, чем меняется сам человек. Следовательно, прогресс сам по себе усиливает настоятельность предостережения о том, что в мире экономики *natura non facit saltum* (природа не делает скачков)<sup>1</sup>.

Прогресс должен быть медленным; даже с чисто материальной точки зрения следует помнить, что изменения, лишь ненамного повышающие текущую эффективность производства, заслуживают того, чтобы их осуществить, если они готовят и приспособляют человечество к такой организации, которая окажется более эффективной в производстве богатства и обеспечит большее равенство в его распределении; не следует забывать, что любая система, которая допускает растрату более высоких качеств низших категорий работников, способна вызывать к себе серьезное недоверие.

Изменения в структуре производства должны следовать за развитием самого человека, а поэтому они могут быть и постепенными, и непрочными.

<sup>1</sup> Ср. Приложение А, § 16.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ). РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА. РОЛЬ МАШИН

Направление исследования в данной и трех последующих главах.

§ 1. Первое условие эффективной организации производства заключается в том, чтобы обеспечить каждому занятие такой работой, которую его способности и выучка позволяют ему хорошо выполнять, и снабдить его наилучшими машинами и другими рабочими приспособлениями. Мы на время отложим рассмотрение вопроса о распределении работ между теми, кто выполняет отдельные операции в производстве, с одной стороны, и теми, кто руководит общей его организацией и берет на себя весь риск за него, — с другой, и ограничимся здесь исследованием разделения труда между различными категориями производственных рабочих, уделяя особое внимание влиянию машин на этот процесс. В следующей главе мы рассмотрим взаимодействие разделения труда и размещения производства, а еще в следующей будет изучен вопрос о том, в какой степени преимущества разделения труда зависят от концентрации крупных капиталов в руках отдельных лиц или фирм или, как принято говорить, от производства в крупном масштабе; и наконец, мы исследуем углубляющуюся специализацию труда по управлению предприятиями.

Практика создает совершенство.

Физиологическое объяснение.

Каждому известен тот факт, что "практика создает совершенство", что она позволяет операцию, вначале казавшуюся трудной, спустя некоторое время выполнять с приложением сравнительно небольших усилий, причем гораздо лучше; в какой-то мере этот факт объясняет физиология. Она дает основания полагать, что такое изменение порождается постепенной выработкой новых навыков выполнения более или менее "рефлекторных" или автоматических действий. Совершенно произвольные движения, как, например, дыхание во время сна, производятся под управлением локальных нервных центров без всякого участия высшего центрального органа мыслительной энергии, который, как считают, расположен в головном мозге. Однако все преднамеренные движения требуют участия главного центрального органа: он получает информацию от нервных цент-

ров или локальных органов, а в ряде случаев, быть может, и непосредственно от органов чувств, и направляет обратно подробные и сложные директивы локальным органам или иногда непосредственно мышечным нервам и координирует их таким образом, чтобы были достигнуты требующиеся результаты<sup>1</sup>.

Физиологическая основа чисто умственной работы Знания и

<sup>1</sup> Например, когда человек впервые пытается кататься на коньках, ему приходится все свое внимание сосредоточить на сохранении равновесия, его мозг должен осуществлять непосредственный контроль над каждым движением и при этом у него остается уже мало умственной энергии на другие цели. Но после достаточной практики движения конькобежца становятся полуавтоматическими, локальные нервные центры принимают на себя почти всю работу по координации движения мышц, мозг от этой функции освобождается, и человек оказывается в состоянии продолжать без помех ход своих мыслей; он может даже изменить направление своего бега, чтобы избежать встретившееся препятствие, или восстановить равновесие, нарушенное попавшейся на пути небольшой неровностью, несколько при этом не прерывая ход своих мыслей. Очевидно, тренировка нервной энергии под непосредственным управлением мыслительного органа, расположенного в головном мозге, постепенно выработала систему связей — включая сюда, вероятно, и определенные физические изменения — между органами чувств и соответствующими нервными центрами; эти новые связи можно рассматривать как некий капитал из нервной энергии. Существует, возможно, нечто вроде организованной бюрократии локальных нервных центров: спинной мозг, позвоночник и большие нервные узлы, обычно играющие роль провинциальных органов, со временем приобретают способность регулировать деятельность окружных и сельских властей, не беспокоя верховное правительство. Весьма вероятно, что они посылают сведения о происходящем, но, если не случается ничего чрезвычайного, на эти сведения обращают очень мало внимания. Но когда приходится выполнять новый прием, например научиться двигаться на коньках вспять, на время мобилизуется вся мыслительная энергия, которая теперь с помощью особой конькобежной организации органов чувств и нервных центров, созданной в процессе обычного скольжения, сумеет сделать то, что было бы совершенно невозможно без помощи такой организации.

Возьмем более сложный пример. Когда художник увлечен своей работой над картиной, его мозг целиком сосредоточен на этом занятии; вся умственная энергия пущена в ход, и напряжение ее столь велико, что долго поддерживать такое напряжение невозможно. В течение нескольких часов счастливого вдохновения художник способен выразить мысли, которые окажут существенное влияние на характер грядущих поколений. Но сила его художественного выражения была достигнута после бесчисленных часов упорного труда, в процессе которого он постепенно выработал тесную взаимосвязь между глазом и рукой, вполне достаточную, чтобы позволить ему делать грубые наброски довольно хорошо знакомых ему предметов даже в то время, когда он занят увлекательной беседой и едва ли сознает, что держит в руках карандаш.

умствен-  
ные спо-  
собности.

еще недостаточно выяснена, но то малое, что нам уже известно о развитии строения мозга, явно свидетельствует о том, что упражнение в любого рода мышлении порождает новые связи между разными частями мозга. Во всяком случае, признанным фактом является то, что практика позволяет человеку быстро, без сколько-нибудь значительных усилий решать вопросы, с которыми он, еще не имея практики, справлялся бы весьма неудовлетворительно, даже прилагая величайшие усилия. Ум торговца, юриста, врача, ученого постепенно оснащается запасом знаний и интуицией, которые крупный мыслитель мог бы приобрести не иначе как путем непрерывного применения в течение многих лет всех своих способностей для изучения одной более или менее узкой группы вопросов. Конечно, ум не может работать интенсивно много часов в день в одном и том же направлении; хорошо потрудившийся человек иногда находит отдых в работе, не относящейся к его специальности, хотя и утомительной для другого, которому приходится заниматься ею весь день.

Смена ви-  
дов дея-  
тельности  
часто слу-  
жит пере-  
дышкой.

Некоторые социальные реформаторы утверждали, что люди, выполняющие самую сложную умственную работу, могли бы посвящать значительную долю своего времени также занятию физическим трудом без ущерба для их способностей приобретать знания или обдумывать трудные вопросы. Но, как показывает опыт, лучшим отдыхом от перенапряжения являются занятия, к которым лежит душа в данный момент и которые можно прекратить, когда желание их выполнять остывает, т.е. такие занятия, которые житейская интуиция обозначает понятием "передышка" (*relaxation*). Всякое занятие, которое носит настолько деловой характер, что человек иногда должен силой воли принуждать себя продолжать его выполнять, действует на нервную систему и не может служить настоящей передышкой, а поэтому оно неэкономично с точки зрения общества, если только ценность такого занятия не перекрывает значительный ущерб, наносимый основной работе человека<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Дж. С. Милль утверждал даже, что его работа в министерстве по делам Индии не мешала ему вести свои научные исследования. Но представляется вероятным, что такое отвлечение его свежих сил снижало качество его высоких умственных способностей больше, чем он это сам осознавал; хотя оно, быть может, лишь ненамного уменьшило замечательный вклад, который он внес в науку своего поколения, оно, вероятно, очень сильно сказалось на его способности выполнить такую же работу, которая повлияла бы на развитие идей грядущих поколений. Лишь экономя каждую частицу своих небольших физи-

§ 2 [Вопрос о том, как глубоко можно осуществить специализацию высших форм труда, весьма сложен и далеко не решен.] В науке представляется твердо установленным, что область исследования должна быть широкой в молодые годы и постепенно сужаться с возрастом ученого. Врач, всегда посвящавший все свое внимание исключительно одной группе болезней, может, вероятно, дать менее мудрый совет даже в этой специальной области, чем другой врач, который, привыкнув на основе более широкой практики рассматривать эти болезни в их связи с общим состоянием здоровья, затем постепенно все более и более концентрирует свое внимание на изучении указанных болезней, накапливает громадный специальный опыт и тонкое чутье при их лечении. [Однако не вызывает сомнений, что очень значительное повышение производительности можно достигнуть путем разделения труда в тех профессиях, где существует большая потребность в одной лишь физической ловкости.]

Адам Смит отмечал, что юноша, всю свою жизнь не выполнявший никакой другой работы, кроме изготовления гвоздей, в состоянии производить их вдвое быстрее первоклассного кузнеца, лишь изредка занимающегося их производством. Всякий, кому приходится изо дня в день выполнять одну и ту же серию операций с предметами точно одинаковой формы, постепенно научается почти автоматически производить своими пальцами более точные и более быстрые движения, чем было бы возможно, если бы каждое движение должно было дожидаться сознательной директивы человеческой воли. Известный тому пример мы наблюдаем, когда дети на хлопкопрядильной фабрике связывают нити. Точно так же рабочий швейной или обувной фабрики, который час за часом, день за днем делает ручную или с помощью машины один и тот же шов на одинаковом по размеру куске кожи или ткани, в состоянии выполнять эту операцию с меньшим усилием и гораздо быстрее, чем рабочий, обладающий намного большей зоркостью и большей ловкостью и гораздо более высоким уровнем квалификации, но привыкший изготавливать все пальто или весь сапог целиком<sup>1</sup>.

ческих сил, Дарвин оказался в состоянии выполнить столь огромный труд именно такого масштаба, а социальный реформатор, которому удалось бы, выступая от имени общества, использовать часы отдыха Дарвина для какой-либо другой полезной работы, сослужил бы очень плохую службу самому обществу.

<sup>1</sup> Лучшую и самую дорогую одежду шьют высококвалифицированные и высокооплачиваемые портные, которые изготов-

В высших формах труда доведенная до крайности специализация не всегда повышает производительность.

Но легко приобрести высокое мастерство ручного труда на узком участке работы.

Единообразие многих операций в деревообрабатывающей и металлообрабатывающих отраслях.

В свою очередь в деревообрабатывающей или металлообрабатывающей промышленности, когда рабочему приходится снова и снова выполнять одни и те же операции с одинаковым куском материала, он привыкает держать его точно в нужном положении, размещать инструменты и другие предметы, которыми он орудует, в таком порядке, чтобы применить их в работе с наименьшей потерей времени и затратой сил при производимых им своим собственным телом движениях. Обе руки его, привыкшие находить все эти предметы на том же месте и в том же порядке, почти автоматически взаимодействуют друг с другом гармонично; а с накоплением опыта расход его нервной энергии уменьшается даже еще быстрее, чем расход мускульной силы.

Области применения ручного труда и машины.

Но когда операция, таким образом, превращается в рутинную, она почти достигает стадии, на которой ее выполнение может взять на себя машина. Главная трудность, какую здесь надлежит преодолеть, заключается в том, чтобы придать машине способность без потери большого времени захватывать материал и прочно удерживать его точно в том положении, в каком станок мог бы двигаться по нему в нужном направлении. Но такая машина обычно может быть сконструирована лишь в том случае, если соответствующая затрата труда и средств себя окупает; а затем уже всей операцией может управлять рабочий, который, сидя у машины, берет левой рукой кусок дерева или металла из груды заготовок и помещает его в паз, затем правой нажимает на рычаг или иным способом пускает в ход станок и нако-

ляют сначала один предмет одежды, затем другой и т. д. Между тем самую дешевую и самого низкого качества одежду изготовляют за голодную заработную плату неквалифицированные женщины, берущие ткань на дом и сами выполняющие все швейные операции. Но одежда среднего качества изготавливается в мастерских или на фабриках, где разделение труда и самая узкая специализация операций доводятся до такой степени, какую только позволяет численность персонала, причем этот метод получает быстрое распространение за счет сокращения масштабов применения двух других указанных крайних методов. Лорд Лодердейл ("Inquiry", p. 282) цитирует утверждение Ксенофонта о том, что работа выполняется лучше всего, когда каждый работник занимается одним видом работы, как, например, когда один шьет обувь для мужчин, а другой — для женщин, или еще лучше, когда один делает выкройки из ткани или кожи, а другой лишь сшивает из них платье или обувь; приготовление пищи у короля лучше, чем у любого другого, так как он имеет одного повара, который только варит мясо, и другого, который только жарит его, одного повара, который варит рыбу, и другого, который ее жарит; все сорта хлеба у него печет не один человек, для каждого сорта имеется специальный пекарь.

нец левой рукой отбрасывает в другую грудку деталь, которая была вырезана, или отштампована, или просверлена, или выстругана точно по определенному образцу. Отчеты новейших профсоюзов именно этих отраслей полны жалоб на то, что неквалифицированным рабочим и даже их женам и детям поручается работа, которая прежде требовала мастерства и сообразительности опытного механика, а теперь сведена к рутинным операциям в результате усовершенствования машин и всевозрастающей детализации разделения труда.

§ 3. Перед нами, таким образом, общее правило, действие которого наиболее заметно в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности, но которое применимо ко всем. Оно заключается в том, что всякая производственная операция, которую можно превратить в однообразную, с тем чтобы точно одинаковый предмет многократно изготавливать одним и тем же способом, рано или поздно непременно будет производиться машиной. Могут быть отяжки и трудности, но если работа, которую предстоит выполнять машине, принимает достаточно большие количественные масштабы, деньги и изобретательская мысль будут выделяться на решение этой задачи без ограничений до тех пор, пока она не будет претворена в жизнь<sup>1</sup>.

Разделение труда и его связь с ростом применения машин.

<sup>1</sup> Утверждают, что один крупный изобретатель израсходовал 300 тыс. ф. ст. на опыты по конструированию текстильных машин, и его затраты окупились с лихвой. Некоторые из его изобретений были такого рода, какие могут быть сделаны лишь гениальным человеком; сколь бы ни была велика потребность в них прежде, их осуществление должно было дожидаться того времени, когда появится именно такой гениальный изобретатель. С полным основанием он назначил лицензию в 1 тыс. ф. ст. за каждую из своих гребнечесальных машин, а владелец фабрики камвольной ткани, работавшей с полной нагрузкой, счел выгодным приобрести еще одну такую машину и дополнительно выплачивать лицензию за шесть месяцев до истечения срока патента. Но такие примеры представляют собой исключение; как правило, запатентованные машины не очень дороги. В ряде случаев экономия от производства всех этих новых машин на одном предприятии при помощи специального оборудования так велика, что владелец патента находит для себя выгодным продавать их по более низкой цене, чем прежняя цена на замещенные или менее производительные машины, поскольку эта старая цена приносила ему столь высокую прибыль, что оказывалось выгодным снизить цену, чтобы поощрить применение машин для новых целей и на новых рынках. Почти в каждой отрасли много предметов изготавливается вручную, хотя хорошо известно, что их легко делать при помощи нескольких приспособленных машин, которые уже применяются в той же или других отраслях, но которые не производятся лишь потому, что их еще нельзя загрузить настолько, чтобы окупить хлопоты и затраты на их производство.



Таким образом, [две тенденции — совершенствование машин и все более глубокое разделение труда — шли параллельно и в известной мере взаимосвязанно. Однако эта взаимосвязь не так тесна, как обычно полагают. К разделению труда ведут крупные масштабы рынков, возрастающий спрос на большое количество одинаковых предметов, а в ряде случаев и на предметы, изготовленные с большой точностью;] главное же следствие совершенствования машин заключается в удешевлении и большей точности изготовления предметов, в производстве которых в любом случае развивалось бы разделение труда. Например, "Болтон и Уатт в ходе организации производства в Сохо сочли необходимым довести разделение труда до практически возможно большей степени. Тогда еще не было таких токарных станков со скользящей кареткой, строгальных станков, расточных станков, которые теперь практически гарантируют механическую точность обработки. Все зависело от точности глазомера и руки индивидуального механика, и все же тогдашние механики обычно обладали меньшей квалификацией, чем теперешние. Способ, каким Болтон и Уатт ухитрялись частично преодолеть эту трудность, состоял в том, чтобы поручать своим рабочим выполнение отдельных видов работ и заставлять их научиться возможно лучше их выполнять. Длительной практикой, применением одних и тех же инструментов и изготовлением одних и тех же предметов рабочие, таким образом, приобретали большое индивидуальное мастерство"<sup>1</sup>. В результате [машин постоянно вытесняют и делают ненужной ту чисто физическую сноровку рабочего, приобретение которой, даже вплоть до времен Адама Смита, составляло главное преимущество разделения труда. Однако это влияние машин более чем компенсируется порождаемой ими тенденцией к расширению масштабов промышленных предприятий и к усложнению производства на них, а следовательно, и к увеличению возможностей для разделения труда всех видов, особенно труда по управлению предприятиями.]

Машины вытесняют чисто физическую сноровку рабочего;

таким образом, они сокращают преимущества разделения труда, но расширяют его масштабы.

Машинное производство машин открывает новую эру "заменяе-

§ 4. [Способность машин выполнять работу такой точности, с какой ручной труд справиться не может, лучше всего прослеживается в некоторых отраслях металлообрабатывающей промышленности, где получает быстрое развитие система взаимозаменяемости деталей и узлов.] Лишь после длительной тренировки, проявления

<sup>1</sup> Smiles. Boulton and Watt, p. 170—171.

большого усердия и приложения больших усилий рука человека может научиться превращать кусок металла в копию другого куска или подгонять их друг к другу, и в конечном счете совершенная точность не достигается. Но это именно та работа, которую хорошо сконструированная машина способна выполнять наиболее легко и совершенно. Например, если бы сеялки и жатки приходилось изготавливать вручную, их первоначальная стоимость оказалась бы очень высокой; при поломке какой-либо детали ее можно было бы заменить, лишь затратив большие средства на отправку всей машины обратно на завод или на вызов высококвалифицированного механика на ферму. Однако на деле машиностроительный завод держит на складе много запасных копий поломанной детали, изготовленных на том же оборудовании, что и оригинал, и, следовательно, может ее заменить. Фермер на Северо-Западе Америки, находящийся, возможно, в 100 милях от любой хорошей механической мастерской, может тем не менее спокойно применять сложные машины, поскольку он знает, что, сообщив по телеграфу номер машины и номер любой поломанной им детали, он следующим поездом получит новую деталь, которую будет способен сам поставить на место поврежденной. Все значение этого принципа замены деталей было осознано лишь недавно; существует, однако, много признаков того, что этот принцип будет больше, чем какой-либо другой, содействовать все более широкому применению построенных человеком машин в любой отрасли производства, включая даже домаш-

ных деталей”

е и сельскохозяйственные работы<sup>1</sup>. Воздействие, которое машины оказывают на современную индустрию, хорошо видно на примере производства часов. Некоторое время назад главным центром этого производства была французская Швейцария, где разделение труда зашло уже далеко, несмотря на то что большая часть работы выполнялась довольно разбросанным населением. Существовало около 50 самостоятельных подотраслей, каждая из которых занималась какой-то одной небольшой частью производства. Почти во всех необходим был высокоспециализированный ручной

Примеры из истории часовой промышленности.

<sup>1</sup> Возникновение этой системы заменяемости в большой мере является следствием создания эталонных калибров Джозефа Уитворта, но разрабатывается она особенно энергично и тщательно в Америке. Стандартизация наиболее выгодна, когда дело касается предметов, которые надлежит вместе с другими предметами вмонтировать в сложные машины, строения, мосты и т. д.

Сложные  
машины  
повышают  
спрос на  
сообразительность  
и умственные  
способности;

труд, но очень мало требовалось сообразительности; заработки обычно были низкими, так как производство сложилось настолько давно, что занятые в нем никак не могли рассчитывать на сколько-нибудь монопольное положение и не составляло труда вовлечь в него детей с нормальным развитием. Однако теперь это производство теряет свои позиции в пользу американской системы изготовления часов при помощи машин, требующей очень мало специализированного ручного труда. По существу, машины становятся все более и более автоматическими и все меньше и меньше нуждаются в помощи человеческой руки. Но чем более усложняются возможности машин, тем больше требуется сообразительности и внимательности от тех, кто присматривает за их работой. Возьмем, например, прекрасную машину, которая на одном конце втягивает в себя стальную проволоку, а на другом выдает тонкие шурупы затейливой формы; она заменяет большое число рабочих, которые действительно приобрели очень высокую и узкую квалификацию при изготовлении таких шурупов вручную, но вели сидячий образ жизни, напрягая свое зрение над микроскопом и находя в своем труде очень мало возможностей для проявления какой-либо способности, кроме умения владеть своими пальцами. Однако машина сложна и дорога, и человек, за ней присматривающий, должен обладать умом и высоким чувством ответственности, которые могут обеспечить ему отличную репутацию и которые, хотя встречаются теперь чаще, чем в прошлом, все еще достаточно редки, чтобы обеспечивать ему очень высокие заработки. Это, конечно, исключительный пример; большая часть работы, выполняемой на часовом заводе, намного проще. Но значительная ее часть требует больших способностей, чем необходимо было при старой системе, и рабочие на заводе получают в среднем более высокую заработную плату; вместе с тем заводское производство уже снизило цену на надежные часы до уровня, доступного для беднейших классов общества, и обнаруживает признаки того, что вскоре окажется в состоянии выпускать также часы очень высокого качества<sup>1</sup>.

а в ряде  
случаев

Те машины, которые выполняют завершающие операции и сборку часов из составляющих их деталей,

<sup>1</sup> Уже достигнутое машинами совершенство продемонстрировано тем фактом, что на состоявшейся в Лондоне в 1885 г. выставке изобретений представитель одного американского часового завода на глазах у нескольких английских представителей старой системы производства разобрал 50 часов на части,

должны всегда быть высокоспециализированными, но большинство применяемых на часовом заводе машин по общему своему характеру не отличаются от тех, какие используются в любом другом производстве мелких металлических изделий; фактически многие из них представляют собой просто модифицированные варианты токарного станка, долбежного, дыропробивного, сверлильного, строгального и поперечно-строгального, фрезерного станков и ряда других машин, хорошо известных во всех отраслях промышленности. Это служит яркой иллюстрацией к тому факту, что, несмотря на постоянно углубляющееся разделение труда, многие линии разграничения между отраслями, которые номинально четко определены, все больше размываются и все легче преодолеваются. В старые времена производителей часов, на которых обрушилось бы сокращение спроса на их продукцию, мало бы утешило сообщение о том, что артиллерийские заводы нуждаются в дополнительной рабочей силе; теперь, однако, большинство рабочих часового завода, если бы они попали на артиллерийский завод, завод, производящий швейные машины, или на завод, выпускающий текстильные машины, обнаружили бы там машины, очень схожие с теми, к которым они уже привыкли у себя. Часовой завод вместе с его рабочими можно без чрезмерных издержек превратить в предприятие по производству швейных машин; почти единственным условием для этого является то, чтобы на новом заводе не было необходимости ставить рабочих на такую работу, которая требует более высокого уровня обычной сообразительности, чем та, к которой они уже привыкли.

снижают барьеры, разделяющие отдельные профессии.

§ 5. Другим примером того, как совершенствование машин и увеличение объема производства порождает глубокое разделение труда, служит печатное дело. Каждому знакома фигура первого газетного издателя вновь заселенных районов Америки, который набирает свои статьи в ходе их сочинения, затем с помощью мальчика делает оттиски и распространяет их среди редко расселенных соседей. Когда, однако, таинство печатания было еще внове, печатнику приходилось все это проделывать самому и к тому же еще самому изготавливать все при-

Примеры из полиграфической промышленности.

разложил эти детали на отдельные кучки и попросил англичан вынуть для него по одной детали из каждой соответствующей кучки; затем он поместил все вынутые детали в корпус и тут же предъявил своим оппонентам часы в полном порядке.

способления<sup>1</sup>.] Последними теперь его снабжают отдельные "вспомогательные" производства, у которых даже печатник из лесной глуши может приобрести все, что ему требуется для его дела. Но несмотря на получаемую таким образом помощь извне, крупному полиграфическому предприятию приходится изыскивать в своих стенах рабочую площадь для многих различных категорий рабочих. Не говоря уж о тех, кто организует предприятие и управляет им, кто выполняет канцелярскую работу и отвечает за склады, о квалифицированных "читателях", исправляющих вкрадывающиеся в гранки опечатки, о машинистах и механиках по ремонту машин, о тех, кто отливает, исправляет и приводит в полную готовность печатные формы, о распространителях продукции и помогающих им мальчиках и девочках и о нескольких второстепенных категориях работников, на предприятии имеются две большие группы рабочих — наборщиков текста и машинистов-печатников, делающих оттиски и размножающих копии с них. Каждая из этих двух групп подразделяется на много мелких подгрупп, особенно в крупных центрах полиграфической промышленности. В Лондоне, например, машинист-печатник, знакомый с одним типом машин, или наборщик, привыкший к одному виду работы, если его лишит места, не захочет сразу же отказаться от преимуществ своей узкой специальности и, опираясь на знание простейших приемов данного производства, искать место у машин другого типа или другого рода наборную работу<sup>2</sup>. Эти барьеры между мельчайшими подвидами

Пример  
умноже-  
ния в сов-  
ременной  
промыш-  
ленности  
тончайших  
границ  
между  
профес-  
сиями,

которые

<sup>1</sup> Шрифтолитейщик был, вероятно, первым, кто выделился из полиграфического предприятия; затем печатники предоставили другим изготовлять печатные станки; потом типографская краска и печатные валики нашли себе совершенно обособленных производителей; наконец возникла целая категория людей, которые, работая в других отраслях, сделали своей специальностью изготовление печатающих устройств, например кузнецы по отливке печатных станков, сборщики печатающих устройств и механики по печатным машинам. (См.: Southward. Typography. — В: "Encyclopedia Britannica").

<sup>2</sup> Саутворд, например, отмечает, что "печатник может разбираться только в машинах, печатающих книги, или в машинах, печатающих газеты; он может знать все" о полоскопечатных машинах или пресс-цилиндрах; "или же из пресс-цилиндра он может быть знаком только с одной из его разновидностей. Совершенно новые машины порождают новую категорию квалифицированных рабочих. Имеются рабочие, отлично справляющиеся с печатным станком Уолтера, но не имеющие представления о том, как работать на двухцветных или сложных книгопечатных машинах. В наборном деле разделение труда доводится до еще большей детализации. Прежнему печатнику было все равно, что

профессии занимают большое место во многих описаниях новейшей тенденции к специализации производства; до известной степени это не лишено оснований, так как несмотря на то, что такое столь мелкое дробление профессий позволяет рабочему, вытесненному из одного ее подразделения, без большого снижения производительности перейти в другое, смежное, подразделение, он все же так не поступает, пока не попытается найти работу по привычной специальности; поэтому, когда дело касается небольших — в масштабах недель — текущих колебаний в рамках данной профессии, указанные барьеры имеют такую же силу, какую имели бы и более высокие. Но по своему характеру они резко отличаются от глубоких и широких пропастей, которые отделяли одну группу средневековых ремесленников от другой и которые породили на всю жизнь тяжкие страдания ткачей, работавших на ручных станках, когда они лишились своей профессии<sup>1</sup>.

легко  
преодо-  
лимы.

В полиграфической промышленности, как и в производстве часов, мы наблюдаем появление механических и научных устройств, обеспечивающих достижение таких

Пример  
порождае-  
мого ма-  
шинами

набирать — объявление, титульный лист или книгу. Сегодня мы имеем рабочих по акцидентному набору, рабочих по набору книжного текста, рабочих по набору газетного текста, причем слово "рабочий" (*hand*) подразумевает труд фабричного характера. Существуют акцидентные наборщики, специализирующиеся только на афишах. Наборщики книг подразделяются на тех, кто набирает заголовки, и тех, кто набирает текст. В свою очередь последние включают собственно наборщиков и верстальщиков, которые сверстывают страницы".

<sup>1</sup> Проследим еще несколько дальше процесс замены ручного труда машинами в одних отраслях и открытия новых возможностей для его применения — в других. Понаблюдаем процесс, в ходе которого крупные тиражи больших газет набираются и печатаются в течение нескольких часов. Начать с того, что значительная часть самого буквопечатания часто выполняется машиной; но в любом случае литеры сначала размещаются на плоской поверхности, с которой печатать очень быстро невозможно. Поэтому следующим шагом является изготовление из папье-маше слепка с них, который накладывается на цилиндр и затем служит в качестве матрицы для отливки заново металлического стереотипа, подгоняемого к валкам печатной машины. Закрепленный на валках стереотип вращается попеременно в сторону валков, наносящих краску, и бумаги. Бумага помещена в низу машины в виде громадного рулона, который автоматически раскручивается сначала в направлении увлажняющих цилиндров, а затем в направлении печатающих валков, из которых один печатает на одной стороне бумаги, а другой — на оборотной ее стороне; затем бумага подается на режущие цилиндры, разрезающие ее на отрезки равной длины, а отсюда на фальцовочный механизм, который и превращает ее в газету, готовую к продаже.

повышения спроса на способности высшего порядка.

результатов, какие без них были бы невозможны; в то же время они неуклонно принимают на себя работу, прежде требовавшую приложения квалифицированного ручного труда и ловкости человека, но отнюдь не большой сообразительности, и оставляют на долю человека все те виды работ, которые требуют приложения ума, создавая, таким образом, всякого рода новые профессии, где существует большая потребность именно в сообразительности. Каждый шаг в совершенствовании и удешевлении печатных устройств увеличивает спрос на сообразительность и рассудительность, на высокую грамотность вычитчика текста, на искусство и вкус тех, кто понимает, как набрать хороший титульный лист или как оформить страницу, на которой следует напечатать гравюру, чтобы свет и тень распределялись надлежащим образом. Он повышает спрос на одаренных и многоопытных художников, умеющих рисовать или гравировать на дереве, камне и металле, а также на людей, способных дать на десять строк точное изложение содержания речи, занявшей десять минут, — интеллектуальный подвиг, трудность которого мы недооцениваем, поскольку он столь часто совершается. Наконец, развитие полиграфической техники ведет к расширению объема работы фотографов, стереотиперов и гальваников, производителей печатных машин и многих других, получающих более высокую выучку и более высокий доход от своего труда, чем получали укладчики и разгрузчики, фальцовщики газет, обнаружившие, что их работу взяли на себя железные пальцы и железные руки.

Машины снимают напряжение мускулов человека.

§ 6. Теперь перейдем к рассмотрению [последствий применения машин, выражающихся в ослаблении чрезмерного напряжения мышц человека,] которое еще несколько поколений назад являлось общим уделом более половины работающих даже в такой стране, как

Совсем недавно отливку шрифта стали производить новыми методами. Наборщик печатает на клавиатуре, подобной той, какая имеется на пишущей машинке, а матрицы соответствующих букв выстраиваются в строчку; затем после разбивки матричных строк на них наносится жидкий свинец, и прочная полоса набора готова. При дальнейшем совершенствовании технологии каждую букву стали отливать отдельно с ее матрицы; машина сама стала высчитывать площадь, занимаемую буквами, останавливаясь, когда их набирается достаточно для строки, выделять свободную площадь, точно равную сумме маленьких промежутков между словами, и наконец отливать строку. Утверждают, что один наборщик в состоянии работать одновременно на нескольких таких машинах, находящихся в разных городах, с помощью электрического тока.

Англия. Самые поразительные примеры могущества машин наблюдаются на крупных металлургических заводах, особенно производящих броневые плиты, где усилия, которые следует прилагать, столь велики, что мускулы человека там не имеют никакого значения, и где каждое передвижение, будь то горизонтальное или вертикальное, приходится осуществлять при помощи гидравлической или паровой энергии, а роль человека сводится к управлению машиной, удалению золы или выполнению другой такой же второстепенной работы.

Подобного рода машины увеличили нашу власть над природой, но характер труда человека они непосредственно изменили не слишком сильно, поскольку ту работу, которую он здесь выполняет, он не мог бы выполнить без этих машин. Однако в других отраслях машины облегчают труд человека. Плотники, например, изготавливают такого же рода изделия, какими пользовались еще наши предки, но при этом затрачивают гораздо меньше тяжелого труда. Они теперь занимаются выполнением преимущественно самых приятных и самых интересных частей работы; в каждом городишке и почти в каждой деревне имеются паровые установки для распилки, строгания и вытачивания, освобождающие работников от тяжелого труда, который еще не очень давно обычно доводил их до преждевременного старения<sup>1</sup>.

Новая машина, когда она только что изобретена, обычно нуждается в тщательном уходе и пристальном внимании. Но работа обслуживающего ее рабочего подвергается постоянному пересмотру; часть его функций, носящая однообразный и монотонный характер, постепенно перекладывается на саму машину, которая последовательно превращается во все более автоматическую, самодействующую, пока на долю рабочего не остается никакой другой работы, кроме как подавать через определенные промежутки времени материалы и заби-

В обрабатывающей промышленности машины рано или поздно принимают на себя всякий однообразный труд.

<sup>1</sup> Рубанок, применявшийся при выравнивании поверхности больших досок для полов и при других работах, вызывал болезни сердца и, как правило, превращал плотников в стариков уже к сорока годам. Как отмечает Адам Смит, "когда рабочие получают высокую... плату, они склонны надрываться над работой и, таким образом, разрушают свое здоровье и силы за несколько лет. Плотник в Лондоне, как и в некоторых других местах, как полагают, не может работать в полную силу больше восьми лет... Почти каждая категория ремесленников подвержена какой-либо специальной болезни, порождаемой чрезмерной затратой их конкретного вида труда" ("Богатство народов...", кн. I, гл. VII).



рать готовую продукцию. При этом все же сохраняется обязанность следить за нормальным состоянием машины и за равномерностью ее работы; но даже и эта обязанность часто облегчается введением автоматического контроля, заставляющего машину остановиться, как только возникают какие-либо неполадки.

Примеры из текстильной промышленности.

Никакая профессия не может быть столь узкой и монотонной, как профессия ткача старых времен, изготовлявшего одноцветную ткань. Теперь же одна женщина может справиться с четырьмя или более ткацкими станками, каждый из которых производит за день во много раз больше работы, чем старый ручной станок, причем ее труд значительно менее однообразен и требует гораздо большей сообразительности. В результате на каждые 100 ярдов сотканной материи чисто монотонная часть работы человека не составляет, вероятно, и 20-й доли той, какая выполнялась на ручном станке<sup>1</sup>.

Машины, таким образом, препятствуют рождению монотонной работы, монотонной жизни.

Такого рода факты можно обнаружить в новейшей истории многих отраслей, и они имеют важное значение, когда мы рассматриваем способы, с помощью которых современная организация производства стремится сузить область приложения труда отдельного лица, а тем самым сделать ее монотонной. Между тем [отрасли, где работа наиболее узко специализирована, — это как раз те, в которых основное напряжение физического труда скорее всего могут принять на себя машины. Таким образом, главное зло — монотонность труда — намного уменьшается.] Как утверждает Рошер, гораздо больше следует страшиться монотонности жизни, чем монотонности работы; последняя выступает как крупнейшее зло лишь тогда, когда она порождает монотонность жизни. Когда профессия человека требует от него большого физического напряжения, он после работы уже ни на что не годен; если при этом работа не требует приложения его умственных способностей, вообще мало шансов на то, что они получают развитие. Однако нервная энергия не очень сильно истощается на обычной фабричной работе, во всяком случае там, где нет чрезмерного шума и где не слишком длинный рабочий день. Социальная среда фабричной жизни стимулирует умственную деятельность как в рабочее время, так и за его пределами; многие из тех рабочих, чьи профессии являются, казалось бы, самыми монотонными, обладают значи-

<sup>1</sup> Производительность труда в ткачестве возросла за последние 70 лет в 12 раз, а в прядении — в 6 раз. В предыдущие 70 лет производительность труда в прядении уже увеличилась в 200 раз (см.: Ellis on Cotton Trade of Great Britain, ch. IV and V).

тельным умом и духовными качествами<sup>1</sup>.

Правда, американский фермер — человек способный, и дети его быстро продвигаются вверх по общественной лестнице. Но частично потому, что земля имеется в изобилии и обычно он сам является собственником обрабатываемой им фермы, он располагает лучшими социальными условиями, чем английский земледелец; ему всегда нужно было самостоятельно заботиться о себе, и он уже давно привык применять и ремонтировать сложные машины. Английскому сельскохозяйственному работнику приходилось бороться со многими большими трудностями. До недавних пор он имел низкое образование; он в большой степени оставался под полуфеодальной властью, не лишенной преимуществ, но подавлявшей предприимчивость, а в известной мере даже и чувство собственного достоинства. Эти негатив-

<sup>1</sup> Вероятно, текстильная промышленность являет собой наилучший пример отрасли, где работа, прежде выполнявшаяся вручную, теперь производится машинами. Это особенно наглядно в Англии, где указанная отрасль дает работу почти полумиллиону мужчин и свыше чем полумиллиону женщин, или более 10% тех, кто получает самостоятельный заработок. О напряжении, снимаемом здесь с человеческих мускулов при обращении даже с мягкими материалами, свидетельствует тот факт, что на каждого из этого миллиона рабочих приходится энергия пара примерно в одну лошадиную силу, т. е. в десять раз больше, чем они бы сами затратили, даже если бы все были сильными мужчинами; история текстильных производств послужит нам напоминанием о том, что многие из тех, кто выполняет в обрабатывающей промышленности самую монотонную работу, являются, как правило, отнюдь не квалифицированными рабочими, опустившимися до нее с более высоких видов труда, а неквалифицированными рабочими, поднявшимися до нее. Большое число рабочих ланкаширских хлопчатобумажных фабрик пришло туда из пораженных нищетой районов Ирландии, а другие являются потомками пауперов и физически слабых людей, которых в начале прошлого века отправляли туда во множестве из самых бедных сельскохозяйственных районов с ужасными условиями жизни, где работников кормили и содержали почти хуже, чем скот, за которым они ходили. Опять-таки когда выражается сожаление по поводу того, что рабочие хлопчатобумажных фабрик Новой Англии не обладают теперь таким культурным уровнем, какой преобладал среди них столетие назад, мы должны вспомнить, что потомки тех фабричных рабочих поднялись до более высоких и более ответственных постов и включают многих способнейших и богатейших граждан Америки. Те, кто занял их места, находятся в процессе подъема; это главный образцом французские канадцы и ирландцы, которые, хотя и могли усвоить на своем новом местожительстве те или иные пороки цивилизации, все же живут намного лучше и в целом располагают лучшими возможностями для развития собственных возвышенных качеств и качеств своих детей, чем они имели на старых местах.

ные факторы теперь устранены. Он получает в юности вполне приличное образование. Он овладевает умением обращаться с различными машинами; он уже менее зависим от расположения какого-нибудь отдельного сквайра или группы фермеров; а поскольку его труд стал разнообразнее и сильнее развивает ум, чем низшие виды городского труда, он обрел стремление продвигаться вверх как в абсолютном плане, так и в относительном.

Экономическое использование специализированного мастерства рабочего образует лишь одно условие их экономического применения; другое условие состоит в том, чтобы обеспечить достаточно работы для их полной загрузки. Как отмечал Бэббейдж, на крупной фабрике "ее хозяин, разделяя работу на отдельно выполняемые операции, каждая из которых требует различной степени умения или физической силы, может купить точно такое количество того и другой, какое необходимо для каждой операции, тогда как, если бы вся работа целиком выполнялась одним рабочим, этот человек должен был бы обладать достаточным умением, чтобы справиться с самыми сложными операциями, и достаточной силой, чтобы выполнять самые тяжелые операции, на которые подразделяется вся работа". Экономия производства требует не только того, чтобы каждый работник был постоянно занят на узком участке работы, но также и того, чтобы при возникновении для него необходимости выполнять различные операции каждая из этих операций могла мобилизовать возможно больше его умения и способностей. Равным образом и экономия применения машин требует, чтобы мощный токарный станок, специально приспособленный для одного вида работы, возможно дольше использовался бы именно на этой операции, а если его приходится использовать на другой операции, она должна быть такой, чтобы стоило выполнять ее на токарном станке, а не такой, какую так же хорошо можно выполнять и на гораздо меньшей машине.

§ 7. Нам надлежит теперь продолжить выяснение условий, обеспечивающих наибольшую экономию в производстве, которая возникает в результате разделения труда. Очевидно, что производительность специализированной машины или специализированного мастерства рабочего образует лишь одно условие их экономического применения; другое условие состоит в том, чтобы обеспечить достаточно работы для их полной загрузки. Как отмечал Бэббейдж, на крупной фабрике "ее хозяин, разделяя работу на отдельно выполняемые операции, каждая из которых требует различной степени умения или физической силы, может купить точно такое количество того и другой, какое необходимо для каждой операции, тогда как, если бы вся работа целиком выполнялась одним рабочим, этот человек должен был бы обладать достаточным умением, чтобы справиться с самыми сложными операциями, и достаточной силой, чтобы выполнять самые тяжелые операции, на которые подразделяется вся работа". Экономия производства требует не только того, чтобы каждый работник был постоянно занят на узком участке работы, но также и того, чтобы при возникновении для него необходимости выполнять различные операции каждая из этих операций могла мобилизовать возможно больше его умения и способностей. Равным образом и экономия применения машин требует, чтобы мощный токарный станок, специально приспособленный для одного вида работы, возможно дольше использовался бы именно на этой операции, а если его приходится использовать на другой операции, она должна быть такой, чтобы стоило выполнять ее на токарном станке, а не такой, какую так же хорошо можно выполнять и на гораздо меньшей машине.

Но наиболее экономичное использование человеческого

Следовательно, когда речь идет об экономии производства, люди и машины находятся почти в одинаковом положении, но тогда как машина служит лишь орудием производства, конечной целью производства является

благосостояние человека. Мы уже задавались вопросом, выигрывает ли человечество в целом от доведения до крайности такой специализации функций, какая приводит к тому, что самая тяжелая работа осуществляется немногими людьми; теперь же следует рассмотреть его более тщательно применительно к особому труду по управлению предприятиями. Основной упор в следующих трех главах будет сделан на выявлении причин, которые делают различные формы управления предприятием наиболее пригодными для выгодного использования окружающей их обстановки и обуславливают наибольшую вероятность их преобладания над другими; между тем здесь уместно поставить вопрос, насколько эти формы управления предприятием отвечают интересам самого своего окружения.

Многие из видов экономии от применения специализированных квалификаций и машин, которые обычно считаются доступными очень крупным предприятиям, вовсе не зависят от размера отдельных фабрик. Некоторые из них зависят от совокупного объема производства соответствующей продукции в данной округе, тогда как другие, особенно связанные с ростом знаний и развитием техники, зависят главным образом от совокупного объема производства во всем цивилизованном мире. И здесь мы бы сочли возможным ввести два специальных термина.

Можно подразделить экономию, проистекающую из масштабов производства любого рода товаров, на две категории: во-первых, на экономию, зависящую от общего развития производства; во-вторых, на экономию, зависящую от ресурсов отдельных занятых в нем предприятий, от их организации и от эффективности управления ими. Первую мы бы назвали *внешней экономией*, а вторую — *внутренней экономией*. В настоящей главе мы рассматривали главным образом внутреннюю экономию; но теперь мы переходим к изучению тех очень важных видов внешней экономии, которые часто могут быть достигнуты концентрацией многих однородных мелких предприятий в отдельных районах, или, как принято говорить, локализацией промышленности.

века в качестве фактора производства расточительно, если он в этом процессе сам не совершенствуется.

*Внешняя и внутренняя экономия.*

# ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ). КОНЦЕНТРАЦИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ОТДЕЛЬНЫХ РАЙОНАХ

Даже на ранних стадиях цивилизации производство некоторых легких и дорогих товаров сосредоточивалось в определенных местностях.

§ 1. На ранней стадии цивилизации населению каждой местности приходилось довольствоваться собственными ресурсами большинства потребляемых им тяжеловесных товаров, если, конечно, не оказывалось специальных средств для перевозки их по воде. Но потребности и обычаи постепенно менялись, а это облегчало производителям возможность удовлетворять потребности даже таких потребителей, с которыми у них было мало средств сообщения; это позволяло купить несколько привезенных издалека дорогих предметов также сравнительно бедным людям, рассчитывавшим, что эти предметы украсят их праздники и свободное время в течение целой жизни, а быть может, и в течении жизни двух или трех поколений. В результате более легкие и более дорогие предметы одежды и личные украшения наряду с пряностями и некоторыми видами металлической утвари, употребляемой всеми классами, и многие другие вещи, специально предназначавшиеся для богатых, часто доставлялись из очень далеких мест. Часть этих товаров производилась лишь в нескольких местах или даже только в одном месте, и они распространялись по всей Европе либо через посредство ярмарок<sup>1</sup> и профессиональных корабейников, либо самими производителями, прекращавшими работу, чтобы отправиться пешком за много тысяч миль продать свои товары и посмотреть на белый свет. Эти выносливые путешественники сами на себя брали риск ведения своих маленьких предприятий; они позволяли удерживать производство некоторых видов товаров на верном пути с целью удовлетворения потребностей покупателей, проживающих очень далеко от них; и они создавали новые по-

<sup>1</sup> Так, в отчетах о Стаурбриджской ярмарке, состоявшейся близ Кембриджа, мы читаем записи о бесчисленном множестве легких товаров и драгоценных предметов, привезенных из старых центров цивилизации Востока и Средиземноморья; некоторые из них доставлялись на итальянских судах, а другие по суше вплоть до побережья Северного моря.

требности у потребителей, демонстрируя им на ярмарках и в их собственных домах новые товары, производимые в далеких странах. Производство, сосредоточенное в определенных местностях, обычно называют, хотя, быть может, и не совсем точно, локализованной промышленностью<sup>1</sup>.

Эта первичная локализация производства проложила путь ко многим современным процессам разделения труда в промышленном производстве и в деле управления предприятием. Даже еще и теперь мы обнаруживаем старого типа производства, сосредоточенные в глухих деревнях Центральной Европы и отправляющие свои простые изделия в самые оживленные центры современной индустрии. В России разрастание семейной группы до размеров деревенского поселения часто порождает возникновение локализованного производства, причем там существует множество деревень, каждая из которых производит лишь один вид продукции или даже только одну его часть<sup>2</sup>.

§ 2. К локализации производства вели многие разнообразные причины, но главными были природные условия — характер климата и почвы, наличие залежей полезных ископаемых и строительного камня в данной округе или в пределах досягаемости по суше или воде. Так, металлообрабатывающее производство обычно

Различные причины возникновения локализованных производств;

<sup>1</sup> Недавно путешественники по Западному Тиролю могли наблюдать необычный и своеобразный пережиток этого обычая в деревне под названием Имст. Жители этой деревни как-то овладели и искусством разведения канареек, а ее юноши отправлялись в далекое путешествие по всей Европе, неся на себе каждый примерно 50 небольших клеток, прикрепленных на шесте, и так передвигались пешком, пока не продавали всех птиц.

<sup>2</sup> Существует, например, свыше 500 деревень, специализирующихся на изготовлении различных предметов из дерева; одна деревня производит одни только спицы для тележных колес, другая — только кузова телег и т. д.; свидетельства подобного положения вещей можно найти в истории восточных цивилизаций и в хрониках средневековой Европы. Так, мы обнаруживаем в записной книжке адвоката (Rogers. Six Centuries of Work and Wages, ch. IV), которую он вел примерно в 1250 г., что в Линкольне производятся пурпурные ткани, в Блэе — белые, в Беверли — темно-коричневые, в Колчестере — желто-коричневые, в Шафтсбери, Льюисе и Эйлшеме — льняные ткани, в Уорике и Брай-порте — веревка, в Марстиде — ножи, в Уилтоне — иголки, в Лестере — бритвы, в Ковентри — мыло, в Донкастере — конская сбруя, в Честере и Шрусбери — кожа и меха и т. д. Локализация производств в Англии начала XVIII в. хорошо описана Дефо в его работах "Plan of English Commerce", p. 85—87; "English Tradesmen", II, p. 282—283.

природные условия; размещалось либо вблизи рудников, либо в местах, где имелось дешевое топливо. Металлургические предприятия Англии сначала устремлялись в районы с обилием древесного угля, а потом поближе к каменноугольным копям<sup>1</sup>. Стаффордшир производит много видов гончарных изделий, все сырье для которых завозится издалека, но он обладает дешевым углем и отличной глиной для изготовления прочных печей, в которых гончарные изделия подвергаются обжигу. Плетение соломы сосредоточено главным образом в Бедфордшире, где солома содержит достаточно минеральных элементов, чтобы быть прочной и неломкой; в свою очередь буковые леса Бакингемшира обеспечивают древесину для производства стульев. Ножевое производство в Шеффилде обязано своим существованием прежде всего наличию великолепных песчаников, из которых изготавливаются точильные камни.

покровитель-  
ство дворов  
владык;

Другая главная причина локализации производства заключается в покровительстве двора. Сосредоточенная там масса богатых людей предъявляет спрос на товары особо высокого качества, а это привлекает квалифицированных рабочих из далеких мест и побуждает местных рабочих обучаться мастерству. Когда восточный владыка менял свою резиденцию — а это, частично по санитарным соображениям, делалось постоянно, — покинутый город стремился искать спасение в развитии специализированного производства, которое обязано своим возникновением присутствию двора. Но очень часто правители намеренно приглашали издалека мастеровых и поселяли их группой в одном месте. Так, утверждают, что развитие техники в Ланкашире произошло под влиянием норманских кузнецов, которых поселил в Уоррингтоне Хуго де Лупус во времена Вильгельма Завоевателя. А развитие большей части английской обрабатывающей промышленности до эры хлопка и пара направлялось поселениями фламандских и других пришлых ремесленников, многие из которых создавались по прямому указанию королей из династий Плантагенетов и Тюдоров. Эти иммигранты научили нас, как ткать шерстяные и камвольные ткани, хотя еще в течение долгого времени мы отправляли свои

созна-  
тельная  
политика  
правите-  
лей.

<sup>1</sup> Последующие перемещения металлургической промышленности из Уэльса, Стаффордшира и Шропшира в Шотландию и на Север Англии хорошо видны на таблицах, представленных сэром Лютяном Беллом работавшей недавно Комиссии по проблемам депрессии в торговле и промышленности. См. ее "Social Report", part I, p. 320.

ткани в Голландию для ворсования и окрашивания. Они научили нас, как коптить сельдь, изготавливать шелк, кружева, стекло, бумагу и удовлетворять многие другие наши потребности<sup>1</sup>.

Но как эти иммигранты сами обучились своему искусству? Их предки, несомненно, использовали традиционные ремесла ранних цивилизаций Средиземноморья и Дальнего Востока, ибо почти всякое важное знание имеет глубокие корни, простирающиеся в далекое прошлое; эти корни были столь широко разбросаны, столь насыщены соками и столь способны дать ростки могучих растений, что в Древнем мире, вероятно, не было такого места, где уже давным-давно не могли бы получить бурное развитие великолепные и сложные производства, если бы их росту благоприятствовали характер населяющего их народа и его социальные и политические институты. Те или иные конкретные обстоятельства могли предопределить, получит ли расцвет какое-либо производство в каком-либо городе; на производственный облик даже целой страны могли оказать большое влияние плодородие ее почв и богатство ее недр, ее возможности для ведения торговли. Такие природные условия сами по себе способны были стимулировать неограниченное развитие трудолюбия и предприимчивости, но именно наличие этих последних, чем бы они ни были порождены, служило главным условием возникновения наивысших видов ремесла. Проследивая историю трудолюбия и предприимчивости, мы одновременно уже выявили в самых общих чертах причины, обусловившие сосредоточение индустриального руководства миром то в одной стране, то в другой. Мы видели, как природные факторы влияют на энергию человека, как стимулирует его деятельность бодрящий климат, как его поощряет на смелые предприятия открытие новых широких областей для приложения его труда; но мы видели также, как использование им этих благоприятных обстоятельств зависело от его жизненных идеалов, как теснейшим образом переплелись поэтому друг с другом религиозные, политические и экономические нити мировой истории и как все

Индустриальное развитие народов зависит от конкретных обстоятельств и от характера народа.

<sup>1</sup> Фуллер рассказывает, что фламандцы положили начало производству сукна и фланели в Норвиче, байки — в Садбери, саржи — в Колчестере и Тоунтоне, сукна — в Кенте, Глостершире, Вустершире, Уэстморленде, Йоркшире, Гемпшире, Беркшире и Суссексе, кирзовой ткани — в Девоншире и левантийского сафьяна — в Ланкашире (Smiles. Huguenots in England and Ireland, p. 108. См. также: Lesky. History of England in the eighteenth century, ch. II).



они вкупе склонялись в ту или иную сторону под воздействием крупных политических событий и под влиянием сильных личностей.

Причины, предопределяющие экономический прогресс народов, относятся к сфере исследования международной экономики и поэтому лежат за пределами рассматриваемой здесь темы. Мы на время отвлечемся от этих более общих процессов локализации производства и проследим судьбы групп квалифицированных рабочих, сконцентрированных в узких границах промышленного города или густонаселенного индустриального района.

Преимущества локализованных производств; наследственное мастерство;

развитие вспомогательных производств;

применение узкоспециализированных машин;

местный

§ 3. Когда какое-либо производство выбрало для себя местонахождение, то вероятнее всего, что оно будет оставаться там долго, поскольку уж очень велики выгоды, извлекаемые людьми, принадлежащими к одной квалифицированной профессии, из близкого соседства друг с другом. Тайны профессии перестают быть тайнами, но как бы пронизывают всю атмосферу, и дети бессознательно познают многие из них. Хорошая работа оценивается по справедливости, достоинства изобретений и усовершенствований в машинном оборудовании, в технологических процессах и в общей организации производства сразу же подвергаются обсуждению: если один предложил новую идею, ее подхватывают другие и дополняют собственными соображениями, и она, таким образом, становится источником, в свою очередь порождающим новые идеи. Вскоре в округе возникают вспомогательные производства, снабжая основное инструментами и материалами, организуя для него средства сообщения и разнообразными методами способствуя экономии потребляемого им сырья.

Далее, очень высокая степень экономичности использования машин может быть достигнута в районе, где существует большое совокупное производство однородного продукта, даже если в нем и нет очень крупного индивидуального капитала. Дело в том, что вспомогательные производства, каждое из которых берет на себя лишь какую-то маленькую часть всего производственного процесса и обслуживает его большое число своих соседей, в состоянии непрерывно использовать самые узкоспециализированные машины и таким образом обеспечивать их окупаемость, несмотря на их высокую первоначальную стоимость и очень быстрый темп амортизации.

Кроме того, на всех стадиях экономического разви-

тия, за исключением самых ранних, локализованное производство извлекает большую выгоду из того факта, что оно создает постоянный рынок для квалифицированного труда. Предприниматели стремятся обращаться повсюду, где они могут рассчитывать на широкий выбор рабочих той специальности, какая им требуется, тогда как рабочие, подыскивающие работу, естественно, направляются туда, где много предпринимателей, которым нужны рабочие именно этой специальности, и где, следовательно, можно надеяться найти рынок с высоким спросом на данный вид труда. Владелец изолированной фабрики, даже располагающий доступом к изобильному рынку неквалифицированного труда, часто испытывает большие трудности из-за нехватки квалифицированных рабочих какой-либо особой специальности; в свою очередь и квалифицированному рабочему, выброшенному с такой фабрики, также нелегко найти себе работу. Социальные мотивы здесь взаимодействуют с экономическими: часто наблюдается тесная дружба между предпринимателями и их работниками, причем ни одна из сторон не склонна полагать, что в случае возникновения между ними неприятного инцидента они обязательно должны продолжать конфликтовать друг с другом; обе стороны хотят сохранить за собой возможность безболезненно порвать старые узы, когда они становятся неприятными. Эти трудности до сих пор служат существенным препятствием для успешного ведения любого предприятия, где требуется рабочая сила особой квалификации, но которая отсутствует на аналогичных предприятиях в данной округе; указанные трудности, однако, уменьшаются вследствие появления железных дорог, печатного станка и телеграфа.

С другой стороны, локализованное производство обладает известными недостатками в качестве рынка для рабочей силы, если рабочие операции в нем носят преимущественно однородный характер, например, если с ними могут справляться лишь физически сильные мужчины. В тех районах черной металлургии, в которых нет текстильных или иных фабрик, где могли бы работать женщины и дети, заработная плата высока и содержание рабочей силы обходится предпринимателю дорого, хотя средние денежные заработки отдельной рабочей семьи низки. Но путь устранения этого порока очевиден, он заключается в развитии в той же местности производств дополнительного характера. Так, текстильные предприятия постоянно оказываются сос-

рынок рабочей силы специальной квалификации.

Однако иногда локализованное производство предъявляет слишком широкий спрос лишь на один вид труда.

редоточенными по соседству с горнодобывающими и машиностроительными, причем в одних случаях этот процесс совершается почти стихийно, тогда как в других, например в Барроу, он был сознательно осуществлен в крупном масштабе с целью обеспечить различные виды занятости в районе, где прежде имелся лишь очень малый спрос на труд женщин и детей.

Преимущества разнообразия видов занятости сочетаются с преимуществами концентрации производства в некоторых наших промышленных городах, и это служит главной причиной их постоянного роста. Но, с другой стороны, площадь центральных районов крупного города представляет такую большую ценность для торговых предприятий, что земельная рента там оказывается намного выше, чем та, которую могут позволить себе вносить промышленные предприятия даже с учетом отмеченного сочетания преимуществ; аналогичная конкуренция возникает между служащими торговых фирм и фабричными рабочими за жилые помещения. В результате фабрики теперь концентрируются не в самих крупных городах, а на их окраинах и в промышленных районах по соседству с ними<sup>1</sup>.

Различные  
произ-  
водства в  
одной ок-  
руге смяг-  
чают де-  
прессии,  
поражаю-  
щие одно  
из них.

Район, жизнь которого зависит преимущественно от одной отрасли производства, обречен на глубокую депрессию в случае падения спроса на ее продукцию или сокращения поставок применяемого ею сырья. Этот порок также в значительной мере устраняется в тех крупных городах или крупных индустриальных районах, где большое развитие получают несколько самостоятельных отраслей. Если одна из них временно потерпит неудачу, другие, вероятно, окажут ей косвенную поддержку, причем они дадут возможность местным лавочникам продолжать снабжение рабочих отрасли, попавшей в трудное положение.

Размеще-  
ние лавок  
и магази-  
нов.

До сих пор мы рассматривали локализацию производства с точки зрения его экономичности. Но следует принять во внимание и удобства, создаваемые для

<sup>1</sup> Эта тенденция проявилась особенно заметно в текстильной промышленности. Манчестер, Лидс и Лион все еще остаются главными центрами торговли хлопчатобумажными, шерстяными и шелковыми тканями, но сами они уже не производят большую часть изделий, которым они в первую очередь обязаны своей славой. С другой стороны, Лондон и Париж сохраняют свои позиции двух крупнейших промышленных городов мира, а третье место занимает Филадельфия. Взаимное воздействие локальной концентрации производства, роста городов и городского жизненного уклада и развития машинного производства хорошо прослежено в труде Гобсона "Evolution of Capitalism".

покупателя. Чтобы совершить мелкую покупку, он пойдет в ближайшую лавку, однако, когда дело касается крупной, покупатель позывает на себя труд направиться в любую часть города, где, как он знает, имеются хорошие специальные магазины, в которых он сможет купить именно то, что ему нужно. Вот почему магазины, торгующие дорогими, отборными товарами, имеют тенденцию концентрироваться в одном месте, тогда как лавки, снабжающие покупателей простейшими товарами домашнего потребления, разбросаны повсюду<sup>1</sup>.

§ 4. Каждое удешевление средств сообщения, каждая новая возможность для свободного обмена идеями между отдаленными местностями изменяет действие сил, толкающих на локализацию производств. Вообще говоря, следует отметить, что снижение пошлин или фрахтов за транспортировку товаров ведет к тому, что каждая местность приобретает больше потребных ей предметов в удаленных от нее районах, но, с другой стороны, все, что усиливает готовность людей переселяться из одного места в другое, побуждает квалифицированных мастеровых заниматься своим ремеслом вблизи потребителей, которые станут покупать их изделия. Эти две противоположные тенденции ярко продемонстрировала новейшая история английского народа.

С одной стороны, неуклонное снижение фрахтов, открытие железнодорожной связи между сельскохозяйственными районами Америки и Индии и переход Англии к политике свободной торговли привели к громадному увеличению ее импорта сырья. Но, с другой стороны, возрастающая дешевизна, скорость и удобства заграничных путешествий побуждали ее опытных бизнесменов и ее квалифицированных мастеровых брать на себя инициативу создания новых производств в других странах, помогать им налаживать собственное производство товаров, которые они прежде имели обыкновение покупать в Англии. Английские механики научили людей почти в любой части света, как применять английские машины и даже как изготовлять такие машины; английские горняки открыли множество рудников, которые сократили иностранный спрос на многие виды английской промышленной продукции.

Одним из самых поразительных процессов, какие

Воздействие совершенствования средств сообщения на географическое размещение производств.

Примеры из недавней истории Англии.

<sup>1</sup> Ср.: H o b s o n . Op. cit., p. 114.

только знает история, способствовавших специализации отраслей производства страны, явился процесс быстрого увеличения в последнее время несельскохозяйственного населения Англии. Подлинную природу этого явления, однако, склонны понимать превратно; оно представляет такой громадный интерес как само по себе, так и в силу содержащихся в нем иллюстраций общих принципов, рассмотренных нами в предыдущей и настоящих главах, что мы можем с пользой для дела уделить ему здесь некоторое внимание.

Дей-  
ствитель-  
ное сок-  
ращение ее  
сельско-  
хозяйст-  
венного  
населения  
меньше,  
чем пред-  
ставляется  
на первый  
взгляд.

Прежде всего, реальное сокращение английских сельскохозяйственных отраслей вовсе не так велико, как представляется с первого взгляда. Правда, в средние века три четверти населения считалось сельскохозяйственным; правда также, что, по данным последней переписи, лишь один из девяти был занят в сельском хозяйстве, а следующая перепись может показать, что лишь один из двенадцати занят там. Но не следует забывать, что в средние века так называемое сельскохозяйственное население не было занято исключительно сельскохозяйственным производством; оно включало в себя значительную часть работ, выполняемых теперь пивоварами и пекарями, прядильщиками и ткачами, каменщиками и плотниками, портнихами и портными и многими другими. Эта практика самообеспечения отмирала медленно, однако к началу прошлого столетия она в основном почти исчезла; и вполне вероятно, что труд, затрачиваемый в настоящее время в сельском хозяйстве, составляет незначительную долю трудовых затрат во всем производстве страны, чем в средние века, ибо, несмотря на прекращение экспорта из страны шерсти и пшеницы, произошло такое громадное увеличение продукции земледелия, что быстрое усовершенствование агротехники едва ли способно было сдерживать действие закона убывающей отдачи. Но со временем значительная доля сельскохозяйственного труда была переключена на производство дорогих машин для сельского хозяйства. Эта перемена еще полностью не сказывалась на численности тех, кого относили к земледельцам, пока машины оставались на конной тяге, поскольку труд по уходу за лошадьми и их кормлению считался сельскохозяйственным. Однако в последние годы быстрый рост применения паровой энергии в земледелии совпал с увеличением импорта сельскохозяйственных продуктов. Шахтеры, снабжающие паровые машины топливом, и механики, изготовляющие эти машины и управляющие ими в

поле, не рассматриваются как занятые на земле, хотя конечная цель их труда состоит в содействии ее возделыванию. Следовательно, подлинное сокращение сельского хозяйства Англии не столь велико, как кажется на первый взгляд, но перемены произошли в распределении сельскохозяйственного труда. Многие работы, некогда выполнявшиеся работниками сельского хозяйства, теперь выполняют специализированные рабочие, причисляемые к строительству или дорожному строительству, к транспорту и т.д. Отчасти по этой причине численность населения, проживающего в чисто сельскохозяйственных районах, не всегда резко сокращалась, а часто даже увеличивалась, хотя численность занятых непосредственно в сельском хозяйстве уменьшалась быстро.

Мы уже обращали внимание на возделывание, которое оказывает импорт сельскохозяйственных продуктов на изменение относительной ценности различных почв: наиболее быстро падала стоимость земель, которые были заняты главным образом под пшеницей и которые не отличались большим естественным плодородием, хотя при условии применения дорогостоящих методов обработки они способны давать вполне удовлетворительные урожаи. Основная доля масс сельскохозяйственных рабочих, переселившихся в крупные города, приходилась на районы с преобладанием таких почв; в результате географическое размещение отраслей производства внутри страны подверглось еще большему изменению. Разительный пример воздействия новых транспортных средств мы наблюдаем в тех животноводческих районах отдаленных частей Соединенного Королевства, которые отправляют молочные продукты специальными скоростными поездами в Лондон и другие крупные города и вместе с тем снабжаются пшеницей с дальних берегов Атлантики или даже Тихого океана.

Между тем изменения транспортных средств отнюдь не увеличили, как могло бы показаться, долю английского населения, занятого в промышленности. Объем продукции английской индустрии теперь, конечно, во много раз больше продукции, выпускавшейся в середине прошлого столетия, однако в общей численности населения доля работников всех отраслей промышленности была в 1851 г. такой же, как и в 1901 г., несмотря на то что число тех, кто производит машины и орудия, выполняющие большую часть работ в английском сельском хозяйстве, умножает численность

Изменения в размещении сельского хозяйства в сельском хозяйстве населения внутри страны.

Высвободившаяся из сельского хозяйства рабочая сила направилась не в обрабатывающую промышленность,

промышленных рабочих.

а главным образом в сферы занятости, где не было былого повышения производительности труда.

Главное объяснение этого явления кроется в поразительном росте за последние годы мощности машин. Это позволяет нам производить всевозрастающую массу почти всех промышленных изделий как для собственных нужд, так и для экспорта без сколько-нибудь существенного увеличения численности персонала, обслуживающего машины. Вот почему мы оказались в состоянии направить высвободившийся в сельском хозяйстве труд на удовлетворение тех потребностей, в отношении которых совершенствование машин мало что нам дает: нынешний уровень производительности машин не позволил локализованным производствам в Англии превратиться в исключительно механизированные, какими они могли бы стать при более высоком ее уровне. Заметное место среди сфер деятельности, быстро расширившихся в Англии после 1851 г., заняли служба в правительственных учреждениях — центральных и местных, — образование всех ступеней, здравоохранение, музыкальные, театральные и иные развлекательные представления; все это помимо горнорудной промышленности, строительства, торговли и транспорта — шоссейного и железнодорожного. Ни на одну из указанных выше сфер новые изобретения не оказали сколько-нибудь большого непосредственного воздействия: труд человека здесь ненамного производительнее, чем он был столетие назад; поэтому, если удовлетворяемые ими потребности станут увеличиваться пропорционально росту нашего общего богатства, следует с уверенностью ожидать, что они будут поглощать постоянно возрастающую долю трудового населения. В течение ряда лет быстро увеличивалась численность домашних слуг, а общий объем приходящихся на их долю затрат труда расширялся быстрее, чем когда-либо прежде. Но большая часть этих работ выполняется — часто при помощи машин — лицами, работающими по найму у владельцев разного рода швейных ателье, гостиниц, кондитерских, даже посыльными бакалейных, рыбных лавок и других заведений, выполняющих заказы, если последние не делаются по телефону. Эти изменения ведут к увеличению специализации и локализации производств.

Переход к предмету исследования в следующей главе.

После этих примеров воздействия новейших сил на географическое размещение производств мы возобновим наше исследование того, насколько полную экономию от разделения труда можно получить путем концентрации большого числа мелких однородных

предприятий в одной местности и какая степень такой экономии может быть достигнута сосредоточением большей части хозяйства страны в руках сравнительно небольшого числа богатых и мощных фирм, или, как принято говорить, производством в крупном масштабе; иными словами, в какой мере экономия от крупномасштабного производства обязательно должна быть *внутренней* и в какой мере она может быть *внешней*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Доля населения, занятого в текстильной промышленности Соединенного Королевства, снизилась с 3,13% в 1881 г. до 2,43% в 1901 г.; частично это объясняется тем, что значительную долю выполняемых в ней операций полуавтоматические машины сделали настолько простыми, что с ними вполне удовлетворительно могли справиться относительно малоопытные в производстве рабочие; частично же это объясняется тем, что основные текстильные изделия сохраняют почти такие же простые свойства, какими обладали 30 или даже 3 тыс. лет назад. С другой стороны, как сложность, так и объем производства продукции из чугуна и стали (включая судостроение) возросли настолько, что доля занятого в нем населения повысилась с 2,39% в 1881 г. до 3,01% в 1901 г., хотя за тот же период в применяемых в нем машинах и технологических процессах произошел гораздо больший прогресс, чем в текстильной группе производств. Остальные отрасли обрабатывающей промышленности использовали в 1901 г. такую же долю промышленного населения, как и в 1881 г. За тот же период тоннаж грузов, отправлявшихся из британских портов, возрос наполовину, численность портовых рабочих удвоилась, а моряков — несколько снизилась. Этот факт частично можно объяснить резким повышением технического уровня судостроения и производства судовой оснастки, а частично — передачей портовикам почти всех связанных с обработкой грузов функций, часть которых еще недавно осуществлялась судовыми командами. Другое заметное изменение заключается в возрастании общей занятости женщин в обрабатывающей промышленности, хотя занятость замужних женщин снизилась, а применение детского труда наверняка сократилось немало.

"Сводные таблицы переписи 1911 г." ("The Summary Tables of the Census of 1911"), опубликованные в 1915 г., содержат так много изменений в классификации занятых по сравнению с 1901 г., что из них нельзя вывести обоснованные заключения о прошедших переменах. Однако табл. 64 указанной публикации и доклад проф. Д. Карадог-Джоунса в Королевском статистическом обществе в декабре 1914 г. показывают, что данные за 1901 — 1911 гг. отличаются от данных за предшествующие десятилетия лишь в деталях, а не по своему общему характеру.



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ).  
КРУПНОМАСШТАБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Интересующие нас здесь типичные отрасли — это отрасли обрабатывающей промышленности.

Экономия сырья.

§ 1. Преимущества производства в крупном масштабе лучше всего видны в обрабатывающей промышленности, куда мы можем отнести все предприятия, занятые переработкой сырья в такие формы, в которых оно пригодно для продажи на отдаленных рынках. Характерной чертой обрабатывающих отраслей, обычно служащей лучшей иллюстрацией преимуществ крупномасштабного производства, является их способность свободно выбирать местность, где они развертывают свою работу. Они, таким образом, отличаются, с одной стороны, от сельского хозяйства и других добывающих отраслей (горнорудной, каменоломен, рыбных промыслов и т.д.), географическое размещение которых обусловлено природой, а с другой — от производств, изготавливающих или ремонтирующих предметы, пригодные для удовлетворения специфических потребностей индивидуальных потребителей, от которых эти производства не могут размещаться на большом расстоянии, во всяком случае без больших потерь<sup>1</sup>.

Главные преимущества крупномасштабного производства заключаются в экономии квалифицированного труда, экономии машин и экономии сырья, однако последняя быстро теряет свое значение по сравнению с первыми двумя. Правда, конечно, что обособленный работник часто выбрасывает ряд мелких вещей, которые на фабрике были бы собраны и с пользой пущены в дело<sup>2</sup>; однако такого рода расточительство едва ли может возникнуть в локализованном предприятии обрабатывающей промышленности, даже если оно на-

<sup>1</sup> "Обработка" (*manufacture*) представляет собой термин, давно потерявший связь с первоначальным его употреблением; теперь он применяется к тем отраслям производства, где важнейшую роль играет машина, а не ручной труд. Рошер предпринял попытку вернуть его поближе к первоначальному употреблению, отнеся его к домашнему, а не фабричному производству, но теперь уже слишком поздно это делать.

<sup>2</sup> См. приведенный Бэббейджем пример с изготовлением горна ("Economy of Manufactures", ch. XXII).

ходится в руках мелких владельцев; оно очень мало наблюдается в любой отрасли производства современной Англии, за исключением сельского хозяйства и домашнего приготовления пищи. Несомненно, многие из самых важных достижений последнего времени обязаны своим появлением использованию того, что составляло прежде отходы производства, но обычно это являлось следствием важного изобретения — в области химии или механики, — применение которого стимулировалось дробным разделением труда, но непосредственно от него не зависело<sup>1</sup>.

Верно также, что, когда сотни комплектов мебели или одежды приходится выкраивать по совершенно одинаковой модели, стоит уделять большое внимание такому точному раскрою досок или ткани, чтобы в отходы попадало лишь очень немного мелких обрезков. Однако это представляет собой экономию, приносящую из мастерства; одна модель изготавливается для многократного использования, а поэтому ее можно сделать очень тщательно и точно. Итак, мы можем теперь перейти к вопросу об экономии от применения машин.

§ 2. Несмотря на помощь, которую могут получать мелкие предприниматели от вспомогательных производств в округе, где сосредоточено много предприятий одной и той же отрасли<sup>2</sup>, они оказываются в большом затруднении из-за возрастающего многообразия и дороговизны машин. На крупном предприятии часто применяется много дорогостоящих машин, специально изготовленных для выполнения одной узкой операции. Каждая такая машина требует довольно значительной площади и хорошего освещения и, таким образом, существенно увеличивает рентные платежи и общие расходы фабрики; к тому же, помимо процента и затрат на ремонтные работы, требуются большие амортизационные отчисления в расчете на вероятность усовершенствования такой машины в скором времени<sup>3</sup>.

Преимущества крупной фабрики, применяющей узкоспециализированные машины.

<sup>1</sup> Примером тому служит использование отходов от хлопка, шерсти, шелка и другого текстильного сырья, побочных продуктов в металлургической промышленности, в производстве соды и газа, а также в американской нефтяной и мясоконсервной промышленности.

<sup>2</sup> См. предыдущую главу, § 3.

<sup>3</sup> Средний срок эксплуатации машины до ее замены новой во многих отраслях не превышает 15 лет, а в некоторых — 10 и даже еще меньше лет. Часто применение машины приносит убыток, если она не окупает в год 20% своей стоимости; когда

Владельцу мелкого предприятия приходится поэтому многие предметы изготавливать при помощи ручного труда или плохих машин, хотя он и знает, как лучше и дешевле их производить специальными машинами, если бы только он был в состоянии полностью их загрузить.

Преимущества, связанные с изобретением усовершенствованных машин.

Впрочем, мелкому предпринимателю не всегда могут быть известны лучшие машины для его производства. Верно, конечно, что, когда производство, которым он занимается, уже давно ведется в крупных масштабах, применяемые им машины соответствуют современному техническому уровню, если только он в состоянии приобрести их на рынке. Например, в сельскохозяйственном и хлопчатобумажном производстве совершенствование машин осуществляется почти исключительно самими машиностроителями, и они доступны всем, по крайней мере при условии оплаты отчислений за патентные права. Но это не относится к отраслям, находящимся на начальной стадии своего развития или быстро меняющим характер своего производства, как, например, химические отрасли, часовая промышленность, некоторые отрасли производства джута и шелка; это не относится также к множеству постоянно возникающих производств для удовлетворения каких-нибудь новых потребностей или переработки каких-нибудь новых материалов.

Мелкий промышленник часто не может позволить себе осуществить эксперимент.

Во всех таких отраслях новые машины и новые технологические процессы создаются предпринимателями для применения в собственном производстве. Всякое нововведение представляет собой эксперимент, который может потерпеть и неудачу, а удачные эксперименты должны окупить затраты на самих себя и на неудачные эксперименты; хотя мелкий предприниматель может полагать, что ему ясен способ усовершенствования, он должен учесть необходимость тщательной проверки нововведения в испытаниях, значительный риск и затраты, существенные перерывы в остальной его работе; даже в том случае, когда он оказывается способен добиться благоприятного результата, он едва ли в состоянии наилучшим образом им воспользоваться. Он может, например, создать новый сорт продукта, который имел бы широкий сбыт, если привлечь к нему

машина стоимостью 500 ф. ст. выполняет операцию, добавляющую лишь 1% к стоимости обработанного ею материала — а это вовсе не исключительный случай, — она станет приносить убыток, если ее использование не обеспечит ежегодное производство продукции на сумму по крайней мере 10 тыс. ф. ст.

всеобщее внимание, но на это потребовалось бы израсходовать много тысяч фунтов стерлингов, и даже в этом случае ему пришлось бы отказаться от своего новшества. Дело в том, что он не в силах выполнить задачу, названную Рошером специфической задачей современного промышленника, а именно задачу создания новых потребностей путем показа людям чего-то такого, что им и не снилось прежде иметь, но что они хотели бы заполучить немедленно, как только им это покажут. Например, в гончарном производстве мелкий предприниматель не может позволить себе даже осуществлять эксперименты с новыми образцами и рисунками, за исключением лишь самых предварительных опытов. Его шансы на усовершенствование процесса изготовления изделий лучше там, где уже имеется хороший рынок сбыта таких изделий. Но даже и здесь он не может извлечь всю выгоду из своего изобретения, если он его не запатентует и не продаст право на использование патента, либо не позаимствует какой-то капитал для расширения собственного производства, либо, наконец, не изменит профиль своего предприятия и обратит весь свой капитал на тот производственный участок, к которому относится изобретение. Но, по существу, такого рода случаи исключительны: рост разнообразия машин и рост их дороговизны повсюду тяжело сказываются на положении мелкого предпринимателя. Из некоторых отраслей они уже вытеснили его полностью, а из других он быстро вытесняется<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> На многих предприятиях патентуется лишь очень небольшой процент технических новшеств. Они складываются из многих мелких ступеней усовершенствования, каждая из которых в отдельности не заслуживает того, чтобы выбирать на нее патент. Иногда их главный смысл заключается в предложении производить какой-то предмет, и патентование одного способа его изготовления лишь заставляет других людей разрабатывать другие способы его производства, против которых патент на первый способ бессилен. Когда выбирается какой-то патент, часто возникает необходимость "заблокировать" его путем патентования всех других способов, обеспечивающих тот же производственный результат; владелец патента вовсе не рассчитывает сам использовать их все, а лишь не допустить их использование другими. Все это связано с волнениями, потерей времени и денег; крупный промышленник предпочитает применять свое новшество на собственном предприятии и извлекать из него возможно большую выгоду. Между тем если мелкий предприниматель выбирает патент, его стремятся измотать нарушениями его права, и хотя он может выиграть "с издержками" свои иски, которыми он пытается защитить себя, он, несомненно, будет разорен, если придется предъявлять много исков. Вообще говоря, в интересах общества, чтобы данные о новшестве были обнародованы, несмотря на то что оно запатентовано. Но если патент только

Но в некоторых отраслях фабрика средних размеров может располагать самым совершенным оборудованием.

Преимущества крупного

Существуют, однако, отрасли, в которых преимущества, получаемые крупной фабрикой от экономии за счет применения машин, почти исчезают, как только предприятие достигает умеренного размера. Например, в хлопкопрядильном или ситценабивном производстве сравнительно небольшая фабрика сохраняет свои позиции и обеспечивает постоянную загрузку самых лучших машин на всех операциях; вследствие чего крупная фабрика практически оказывается лишь средоточием нескольких параллельных мелких фабрик под одной крышей; на деле некоторые хлопкопрядильные фабриканты, расширяя свои предприятия, считают за лучшее дополнить их ткацким цехом. В подобных случаях крупные предприятия не достигают вовсе или достигают мало экономии от применения машин, однако даже и при этом они обычно кое-что экономят на фабричных зданиях, в частности на дымовых трубах, они экономят также на расходе паровой энергии, на управленческих издержках и на ремонте двигателей и машин. Крупные текстильные фабрики имеют собственные столярные и механические цеха, которые сокращают затраты на ремонт и предотвращают простои из-за перебоев в работе оборудования<sup>1</sup>.

Существует очень много аналогичных перечисленным выше других преимуществ, которые крупная фабрика, а по существу, практически всякое другое крупное

зарегистрирован в Англии, а в других странах нет, английские промышленники не всегда используют новшество, несмотря даже на то, что они уже были на пороге получения информации о нем еще до его патентования, тогда как иностранные промышленники узнают о нем все необходимое и могут его использовать бесплатно.

<sup>1</sup> Весьма примечателен факт, что хлопчатобумажные и некоторые другие текстильные фабрики составляют исключение из общего правила, согласно которому размер капитала, требующийся в среднем на одного рабочего, на крупной фабрике обычно больше, чем на мелком предприятии. Причина этого кроется в том, что в большинстве других отраслей на крупных предприятиях дорогостоящими машинами производится много такой продукции, какая на мелких изготавливается вручную, в результате чего на крупных фабриках фонд заработной платы по отношению к объему выпускаемой продукции ниже, чем на мелких, а стоимость машин и производственной площади под ними намного выше. Между тем в простейших производствах текстильной промышленности мелкие предприятия располагают такими же машинами, как и крупные, а поскольку небольшие паровые двигатели и другие машины стоят пропорционально дороже; чем более мощные, на мелких предприятиях требуется больше основного капитала по отношению к объему продукции, чем на крупных, причем вполне вероятно, что и оборотного капитала на мелких также требуется относительно больше.

предприятие почти всегда имеет перед мелким. Крупное предприятие закупает все ему необходимое в больших количествах и, следовательно, дешевле; оно платит низкие фрахты и многими другими способами экономит на транспортных издержках, особенно если оно располагает железнодорожной веткой. Часто оно и свою продукцию продает большими партиями и таким образом избавляет себя от излишних хлопот, связанных с ее сбытом; тем не менее оно получает за нее хорошую цену, поскольку предоставляет клиенту удобную возможность для широкого выбора ассортимента и удовлетворения разнообразного спроса; сама репутация крупного предприятия внушает к нему доверие. Оно в состоянии расходовать большие суммы на рекламу через коммивояжеров и иными способами; его агенты доставляют ему из отдаленных мест достоверную информацию по производственно-техническим, коммерческим и кадровым вопросам, а его собственные товары рекламируют друг друга.

Экономия, проистекающая из высокой организации закупок и продаж, составляет одну из главных причин нынешней тенденции к слиянию многих предприятий одной и той же отрасли промышленности или торговли в единое гигантское целое, а также к образованию различного рода коммерческих федераций, включая сюда германские картели и централизованные кооперативные ассоциации. Этот вид экономии также всегда стимулировал концентрацию предпринимательского риска в руках крупных капиталистов, которые, таким образом, избавляют мелких предпринимателей от этой функции<sup>1</sup>.

§ 3. Перейдем теперь к вопросу об экономии квалифицированного труда. Все, что до сих пор говорилось о преимуществах, вытекающих из способности крупного предприятия применять узкоспециализированные машины, в равной мере относится и к узкоспециализированному труду. Крупное предприятие может ухитриться постоянно держать каждого из своих работников на самой тяжелой работе, на какую он только способен, и вместе с тем настолько сузить круг выполняемых им операций, чтобы он сумел достигнуть такой их легкости и совершенства, какие даются длительной практикой. Но о преимуществах разделения труда было сказано уже достаточно, и мы можем обратиться к рассмотрению

предприятия или ассоциированных групп предприятий в организации закупок и продаж.

Преимущества крупной фабрики в экономии на применении узкоспециализированного труда,

<sup>1</sup> См. далее, кн. IV, гл. XII, § 3.

важной, хотя и косвенной выгоды, извлекаемой промышленником из использования на его предприятии большого числа работников.

на подборе  
ведущих  
работни-  
ков и т. д.

Крупный промышленник располагает намного большей возможностью, чем мелкий, привлекать людей с исключительными природными данными для выполнения самой трудной работы, т.е. той работы, от которой главным образом и зависит репутация предприятия. Иногда это имеет важное значение только для ручного труда в отраслях, где требуется большой вкус и оригинальность, как, например, труд архитектора-декоратора, или в отраслях, требующих исключительно тонкого мастерства исполнения, как, например, в производстве сложных приборов<sup>1</sup>. Но на большинстве предприятий главное значение имеет возможность для владельца выбрать из большого числа работников способных и проверенных людей, людей, которым он доверяет и которые доверяют ему, чтобы можно было сделать их десятниками и руководителями цехов. Мы теперь подошли к центральной проблеме современной организации производства, а именно к проблеме, относящейся к преимуществам и недостаткам дробного разделения труда по управлению предприятием.

Дробное  
разделе-  
ние труда  
по управ-  
лению  
предприя-  
тием;  
преиму-  
щества  
крупного

§ 4. Глава крупного предприятия может сосредоточить все свои силы на решении самых общих и самых коренных проблем своего производства; он, конечно, должен быть уверен в том, что его управляющие, конторские служащие и мастера вполне подходят для своих должностей и хорошо справляются со своей работой, но сверх этого ему нет нужды беспокоиться о мелочах. Он может сохранять свой ум свежим и ясным для обдумывания самых сложных и жизненно важных проблем

<sup>1</sup> Так, Болтон в 1770 г., когда у него было от 700 до 800 работников, занятых производством художественных изделий из металла, панциря черепахи, камня, стекла, эмали, писал: "Я обучил уже многих и продолжаю обучать простых деревенских парней, превращая их в хороших работников, а когда я обнаруживаю признаки мастерства и способностей, я их развиваю. Я также завел переписку почти со всеми торговыми городами Европы и в результате регулярно получаю заказы на крупные партии изделий, имеющих широкий спрос, что позволяет мне нанимать такое число рабочих, которое обеспечивает мне большой выбор художников для выполнения самых тонких работ; таким образом, я получил возможность для создания и использования более дорогого производственного аппарата, чем было бы целесообразно использовать для производства одних только самых тонких художественных изделий" (Smiles. Life of Boulton, p. 128).

своего предприятия, для изучения наиболее общих тенденций на рынках и еще недостаточно четко выраженных явлений внутри страны и за границей и для выработки способов усовершенствования организации внутренних и внешних связей своего предприятия.

промышленника;

Для значительной части такой работы мелкий предприниматель, даже если он на нее способен, не располагает временем; он не в состоянии обозреть общее положение в своей отрасли или заглядывать далеко вперед, он зачастую вынужден довольствоваться следованием примеру других. Ему приходится затрачивать много времени на работу, которая ниже его уровня, поскольку, чтобы вообще преуспеть в своем деле, он должен обладать весьма развитым в некоторых отношениях умом, творческими и организаторскими способностями, но вместе с тем выполнять много рутинной работы.

С другой стороны, мелкий предприниматель имеет и свои преимущества. Хозяйский глаз видит все, здесь нет места уклонению мастеров и рабочих от исполнения своих обязанностей, разделению ответственности, обмену между цехами невразумительными сведениями и требованиями. Он много экономит на бухгалтерских операциях и почти ничего не тратит на громоздкую систему контроля, которые неизбежны на предприятиях крупной фирмы; этот вид экономии имеет очень большое значение в производствах, применяющих наиболее ценные металлы и другое дорогое сырье.

преимущества  
мелкого  
предпринимателя.

Несмотря на то что мелкому предпринимателю всегда намного труднее получать информацию и осуществлять опыты, все же общее направление прогресса в данном вопросе на его стороне. Дело в том, что во всех вопросах, связанных с отраслевой информацией, значение "внешней" экономии постоянно возрастает по сравнению со значением "внутренней": газеты, всякого рода торговые и технические публикации постоянно собирают для него и доставляют ему многие из нужных ему сведений, — сведений, которые еще совсем недавно были доступны лишь тем, кто мог позволить себе содержать высокооплачиваемых агентов во многих отдаленных местностях. Интересам мелкого предпринимателя служит также то обстоятельство, что коммерческая и производственно-техническая секретность в целом уменьшаются и что большинство важных технологических нововведений редко остается в тайне надолго после того, как они прошли уже стадию эксперимента. На пользу ему также и тот факт, что измене-



ния в технике промышленного производства все меньше совершаются на глазок, а все больше ставятся на широкие научные основы; многие из этих нововведений осуществляются исследованиями во имя самого прогресса знаний, причем информация о них быстро публикуется для всеобщего сведения. Поэтому, хотя мелкий предприниматель редко может оказаться во главе состояющихся в техническом прогрессе, он отнюдь не обязательно находится среди отстающих, если располагает временем и обладает способностями, чтобы воспользоваться всеми современными средствами приобретения знаний. Но он, разумеется, должен быть исключительно энергичным, если он может это делать не в ущерб второстепенным, но необходимым сторонам функционирования своего предприятия.

Стремительный  
рост в ряде  
отраслей фирм,  
демонстриру-  
ющих большую  
экономию от  
создания  
крупно-  
масштабного  
производства.

§ 5. В сельском хозяйстве и других отраслях, в которых человек не добывается очень большой экономии за счет расширения масштабов производства, предприятие зачастую остается в неизменных размерах в течение многих лет и даже иногда на протяжении жизни многих поколений. Но по-иному обстоит дело в отраслях, где крупное предприятие может получить очень важные преимущества, совершенно недоступные мелкому предприятию. Человеку, впервые занявшемуся бизнесом и пробивающему себе дорогу в такой отрасли, приходится приложить всю свою энергию, проявить максимум гибкости, трудолюбия, вникнуть во все детали производства, чтобы выдержать состязание с большей экономической эффективностью предприятий своих конкурентов, обеспечиваемой им более крупным капиталом, более узкой специализацией машин и рабочей силы, более широкими торговыми связями. Если в результате ему удастся удвоить объем продукции и сбывать ее примерно по прежней цене, он повысит свою прибыль более чем вдвое. Это повысит его кредитоспособность в глазах банкиров и других дальновидных кредиторов, позволит ему еще больше расширить свое предприятие, добиться еще большей экономии и еще более высоких прибылей, что снова приведет к увеличению масштабов его предприятия и т.д. На первый взгляд представляется, что нет предела, у которого ему следует остановиться. И действительно, если по мере увеличения предприятия его личные качества окажутся на уровне более широких масштабов производства, как прежде на уровне более узких, если он на протяжении многих лет сохранит свежесть ума, гибкость

и инициативность, настойчивость, такт, если ему постоянно будет сопутствовать удача, он в конце концов может сосредоточить в своих руках все производство данной отрасли в данном районе. И если его товары сравнительно удобно транспортируются и пользуются достаточным спросом, он может намного расширить район действий своих предприятий и добиться чего-то вроде ограниченной монополии, т.е. монополии, ограниченной в том смысле, что очень высокая цена привлечет на его рынок конкурирующих с ним производителей.

Однако задолго до того, как такой результат будет достигнут, его продвижение вперед, скорее всего, приостановит увядание если не его способностей, то по крайней мере его склонности к энергичному труду. Рост его фирмы может продолжаться, если он сумеет передать дело в руки преемника, почти столь же энергичного, каким он был сам<sup>1</sup>. Но длительное очень быстрое расширение его фирмы требует наличия двух условий, редко сочетающихся в одном и том же производстве. Существует много отраслей, в которых индивидуальный производитель может добиться значительного повышения "внутренней" экономии посредством резкого увеличения выпуска продукции, и много таких отраслей, продукцию которых он может легко сбывать; однако редко встречаются отрасли, где он в состоянии обеспечить и то, и другое. Причем это явление не случайное, а почти неизбежное.

Дело в том, что в большинстве тех отраслей, где первостепенное значение имеет экономия производства за счет расширения его масштабов, сбыт продукции связан с трудностями. Существуют, конечно, важные исключения. Производитель может, например, завладеть крупным рынком целиком в том случае, когда его товары столь просты и однородны, что их можно продавать в большом количестве оптом. Однако большинство того рода товаров — это сырье, а почти все остальные незамысловаты и шаблонны, как, скажем, стальные рельсы или набивной ситец, и производство их именно по этой причине можно свести к рутинному процессу. Вот почему в отраслях, производящих такие товары, ни одна фирма не в состоянии сохранить свои позиции, если она не располагает дорогим оборудованием почти самого нового типа для выполнения своих основных операций, тогда как второстепенные операции могут

В отраслях, продукция которых имеет надежный сбыт, экономия от крупномасштабного производства в большинстве случаев доступна и фирмам средних размеров.

<sup>1</sup> Способы достижения этой цели и их практические ограничения рассматриваются во второй половине следующей главы.

выполняться смежными производствами; короче говоря, при этом не образуется большой разницы в размере экономии, достигаемой крупной и очень крупной фирмой, тенденция к вытеснению мелких фирм крупными зашла настолько далеко, что уже исчерпана большая часть тех сил, которые первоначально порождали экономию.

Но сбыт специализированных товаров связан с трудностями.

Но многие товары, в отношении которых тенденция к увеличению отдачи от крупномасштабного производства действует с большой силой, — это более или менее специализированные изделия, причем часть из них предназначена для создания новой потребности или для удовлетворения старой потребности новым способом. Одни из них подогнаны под определенные вкусы и никогда не могут рассчитывать на большой сбыт, другие обладают качествами, которые нелегко сразу проверить, и поэтому процесс получения ими всеобщего признания по необходимости замедлен. Во всех таких случаях сбыт продукции каждого предприятия более или менее ограничен конъюнктурой конкретного рынка, который медленно и с большими издержками завоевало соответствующее предприятие; и хотя само производство может быть очень быстро расширено с существенным экономическим эффектом, сбыт продукции может и не возрасти.

Те же условия, которые позволяют фирмам быстро добиться успеха, часто ускоряют их падение.

Наконец, те самые условия, которые позволяют новой фирме в данной отрасли быстро добиться новых видов экономии в производстве, подвергают эту фирму угрозе быть очень скоро вытесненной еще более молодой фирмой, применяющей еще более новые методы производства. Особенно в отраслях, где мощные экономические стимулы организации производства в крупном масштабе связаны с применением нового оборудования и новых технологических процессов, фирма, исчерпавшая исключительную энергию, которая дала ей возможность достичь успеха, может очень скоро прийти в упадок; полная жизнь крупной фирмы редко длится очень долго.

Другие преимущества крупных предприятий.

§ 6. Преимущества крупного предприятия над мелким особенно бросаются в глаза в обрабатывающей промышленности, поскольку, как мы уже отмечали, она обладает специальными средствами для сосредоточения большого объема работы на малой площади. Но и в других отраслях наблюдается сильная тенденция к вытеснению мелких фирм крупными. В частности, преобразуется розничная торговля, мелкий лавочник

день за днем все более теряет свои позиции.

Рассмотрим преимущества, которыми располагают крупная розничная лавка или магазин в конкуренции со своими более мелкими соседями. Начать с того, что крупное розничное заведение явно в состоянии приобретать товары на более выгодных условиях, оно может обеспечить транспортировку своих товаров дешевле, предложить более широкий ассортимент товаров, удовлетворяющий разные вкусы покупателей. Далее, оно получает большую экономию на умении торговать: мелкий лавочник, подобно мелкому промышленнику, вынужден тратить много своего времени на рутинную работу, не требующую больших раздумий, тогда как глава крупного заведения и даже в некоторых случаях его главные помощники тратят все свое время на обдумывание наилучшей организации торговли. До недавних пор эти преимущества перевешивались тем, что мелкий лавочник располагал большими возможностями доставлять товары своим клиентам на дом, потакать их разнообразным вкусам, иметь достаточные сведения о каждом из них, чтобы без опаски ссужать им капитал в форме продажи товаров в кредит.

Но за последние годы произошло много перемен, которые складывались в пользу крупных торговых предприятий. Обычай покупки в кредит уходит в прошлое, а личные отношения между лавочником и покупателем становятся все менее близкими. Первая из этих перемен представляет собой большой шаг вперед, а вторая достойна сожаления в некоторых аспектах, но не во всех, поскольку частично она вызвана тем обстоятельством, что возрастание чувства собственного достоинства у людей из более состоятельных классов побуждает их теперь уже не пещься о подобоострастном личном их обслуживании, которого они прежде обычно требовали для себя. Кроме того, увеличение стоимости времени заставляет людей быть менее, чем прежде, склонными тратить по несколько часов на покупки, они теперь часто предпочитают за несколько минут написать заказ на длинный перечень товаров, пользуясь подробным прейскурантом большого ассортимента товаров; это теперь легко осуществимо в силу расширяющихся возможностей заказывать и получать посылки по почте и иными способами. Когда же они лично отправляются за покупками, часто к их услугам оказываются трамваи и местные поезда, удобно и дешево доставляющие их к крупным центральным магазинам соседнего города. Все эти перемены приводят

В розничной торговле они возрастают

вследствие расширения практики оплаты наличными

к тому, что мелкому лавочнику становится все труднее удерживать свои позиции даже в торговле продовольственными и другими товарами, где не требуется очень разнообразный запас.

и увеличе-  
ния мно-  
гообразия  
товаров  
широкого  
спроса.

Однако во многих отраслях всевозрастающее многообразие товаров и те быстрые изменения моды, которые теперь распространяют свое губительное влияние почти на все слои общества, еще сильнее подрывают позиции мелкого торговца, так как он не в состоянии держать у себя достаточно большой запас товаров, обеспечивающий широкий их выбор, а если он и попытается угнаться за каждым изменением моды, у него в случае прекращения спроса на какие-либо товары останется нераспроданным относительно больший их запас, чем у владельца крупного магазина. Кроме того, в изготовлении некоторых видов одежды, мебели и других предметов возрастающая дешевизна их машинного производства побуждает людей приобретать готовые товары в крупном магазине, вместо того чтобы их делали по его заказу в ближайшей мелкой мастерской. К тому же крупный торговец не довольствуется ожиданием коммивояжеров от фабрикантов, а сам или его агенты объезжает наиболее значительные фабричные центры в стране или за границей и таким образом часто обходится без посредников между торговым заведением и фабрикантом. Портной, располагающий сравнительно небольшим капиталом, демонстрирует своим клиентам образцы многих сотен новейших тканей и, быть может, направляет по телеграфу заказ на доставку ему почтовой посылкой выбранную ткань. В свою очередь состоятельные дамы часто покупают материю непосредственно у фабриканта и заказывают себе наряды портнихе, которая вообще едва ли обладает каким-либо капиталом. Мелкие лавочники стремятся сохранить некоторые позиции в производстве мелкого ремонта и довольно прочно держатся в торговле скоропортящимися продуктами, особенно покупаемыми трудящимися, что частично объясняется их способностью продавать товары в кредит и собирать мелкие долги. Во многих отраслях торговли фирма предпочитает, однако, иметь при одном крупном магазине много мелких филиалов. Управляющему филиалом ничто не мешает уделять большое внимание своим клиентам, а если он к тому же энергичный человек, непосредственно заинтересованный в успехе руководимого им филиала, он может оказаться грозным конкурентом для мелкого лавочника, что и было продемонстрировано во многих отраслях, связан-

ных с торговлей одеждой и пищевыми продуктами.

§ 7. Далее мы можем рассмотреть те отрасли, географическое положение которых предопределяется самим характером их деятельности. Деревенские разносчики и немногочисленные извозчики — это почти единственные остатки мелкого предпринимательства в транспортном деле. Железные дороги и трамваи непрерывно получают все большее распространение, а требующийся для их эксплуатации капитал увеличивается еще быстрее. Возрастающая сложность и разнообразие торговли усиливает выгоды, которые крупный флот под единым управлением извлекает из своей способности быстро доставлять грузы во многие порты, не нарушая обусловленных сроков; что же касается самих судов, то время на стороне больших кораблей, особенно на пассажирских линиях<sup>1</sup>. Вследствие этого аргументы в пользу передачи средств сообщения государству оказываются более сильными для одних видов транспорта, чем для других, за исключением смежных предприятий по вывозке мусора, снабжения водой, газом и т.д.<sup>2</sup>

Транспортные отрасли.

Состязание между крупными и небольшими рудниками и каменоломнями не обнаруживает столь четкой тенденции. История государственного управления рудниками полна очень мрачных страниц, так как горнорудное предприятие слишком сильно зависит от неподкупности его управляющих, от их энергичности и компетентности как в технических деталях произ-

Горнорудные предприятия и каменоломни.

<sup>1</sup> Грузоподъемность судна возрастает по мере увеличения его размера в кубе, тогда как сопротивление, оказываемое водой, увеличивается при этом лишь немногим больше, чем в квадрате; в результате крупное судно потребляет относительно меньше угля, чем малотоннажное. Ему требуется также меньше рабочей силы, особенно для управления им, а пассажирам оно обеспечивает большую безопасность и большие удобства, лучший выбор компании спутников и квалифицированное обслуживание. Короче говоря, мелкое судно не в состоянии конкурировать с крупным на линиях между портами, которые легко доступны для больших кораблей и между которыми осуществляются достаточно интенсивные перевозки, чтобы корабли могли быстро загружаться.

<sup>2</sup> Для крупных экономических перемен последних 100 лет характерно, что, когда принимались первые биллы о железных дорогах, в них предусматривалось разрешение частным лицам самим производить по ним перевозки, точно так же как они это делают на шоссейной дороге или по каналу; теперь же трудно даже представить себе, как люди могли рассчитывать, что такая практика окажется осуществимой на деле.

водства, так и в общих его принципах, чтобы им могли хорошо управлять государственные чиновники; по этой же причине маленькая шахта или каменоломня может при прочих равных условиях вполне удержать свои позиции в конкуренции с крупной. Но в ряде случаев стоимость проходки глубоких шахт, оборудования и средств связи слишком высока, чтобы на такие издержки могло пойти какое-либо предприятие, кроме очень крупного.

Вопрос об организации производства в сельском хозяйстве будет исследован позднее.

В сельском хозяйстве нет такого глубокого разделения труда и нет производства в очень крупном масштабе; так называемая "крупная ферма" не содержит и десятой доли рабочей силы, сосредоточенной на фабрике средних размеров. Частично это объясняется природными факторами, сезонным характером производства и трудностью сосредоточить в одном месте большое число работников, но отчасти это обусловлено также причинами, связанными с различиями в земельной ренте. Нам представляется, что лучше всего отложить их рассмотрение до тех пор, когда мы приступим в кн. VI к исследованию предложения и спроса в отношении земли.

# ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ). УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

§ 1. До сих пор мы рассматривали управленческий труд главным образом на предприятиях обрабатывающей промышленности или другой отрасли, применяющих в значительной степени физический труд. Теперь, однако, нам предстоит более тщательно исследовать многообразие функций, выполняемых бизнесменами, способ распределения их между руководителями крупного предприятия, а также между руководителями различных видов предприятий, сотрудничающих в смежных отраслях производства и сбыта. Одновременно нам придется выяснить, почему, хотя в обрабатывающей промышленности по крайней мере почти каждое предприятие, если им хорошо управляют, стремится по мере своего расширения стать еще сильнее и хотя *prima facie* (на первый взгляд) поэтому можно ожидать полного вытеснения крупными фирмами своих меньших конкурентов из многих отраслей производства, тем не менее фактически такое вытеснение не происходит.

Предприятие (*business*) толкуется здесь как широкое понятие, включающее всякое обеспечение потребностей других, которое осуществляется в расчете на непосредственную или косвенную оплату его теми, кому предстоит извлечь из этого пользу. Оно, следовательно, противопоставляется обеспечению потребностей, которое каждый осуществляет лично для себя, и тем добрым услугам, которые продиктованы чувствами дружбы и семейных привязанностей.

В прошлом ремесленник управлял всем своим предприятием сам; но поскольку его клиентами были, за очень малым исключением, его ближайшие соседи, поскольку ему требовалось очень мало капитала, поскольку процесс его производства был уже предопределен для него установившейся традицией и поскольку он не располагал, помимо членов своей семьи, никакой рабочей силой, которой нужно руководить, осуществление всех этих функций не требовало от него сколько-нибудь значительного умственного напряжения. Его

Проблемы, подлежащие решению.

В прошлом ремесленник имел дело непосредственно с потребителем;



уделом отнюдь не было ничем не нарушаемое процветание; войны и нужда постоянно тяготили его и его соседей, создавая помехи его работе и прекращая спрос на его изделия. Но он склонен был воспринимать добро и зло в своей судьбе как солнечный свет и дождь, как явления, находящиеся вне его контроля; его руки продолжали работать, а мозг редко уставал.

так же поступают, как правило, представители ученых профессий и теперь.

Даже в современной Англии мы можем иногда встретить деревенского кустика, который придерживается старинных методов производства, изготавливает за собственный счет предметы для продажи соседям, управляя своим хозяйством и беря весь риск на себя. Но такие случаи редки, а наиболее разительные примеры приверженности старомодным методам ведения дела являются собой ученые профессии, поскольку врач или адвокат, как правило, сами управляют своим бизнесом и сами выполняют всю охватываемую им работу. Такая практика не лишена своих недостатков: много ценной энергии тратят впустую или с незначительным эффектом некоторые лица свободных профессий, обладающие отличными способностями, но не имеющие специальных качеств, необходимых для приобретения деловых связей; такие люди получали бы большую плату, вели бы более счастливый образ жизни, принесли бы больше пользы обществу, если бы их труд организовывал какой-нибудь посредник. И все же в целом эта практика в настоящем ее виде представляется, вероятно, наилучшей: можно считать вполне обоснованным народное чутье, выражающееся в недоверии к вторжению посредника в обеспечение тех услуг, которые требуют высших и самых тонких умственных качеств и которые являются полноценными лишь при неограниченном личном доверии к тому, кто их оказывает.

Но даже и здесь имеются исключения из правила.

Однако английские адвокаты выступают если и не как работодатели или предприниматели, то все же в качестве агентов по найму тех представителей профессии юристов, которые относятся к ее высшей категории и труд которых требует наибольшего умственного напряжения. В свою очередь многие из лучших преподавателей, обучающих молодежь, продают свои услуги не непосредственно потребителю, а административному совету колледжа или школы либо их директору, организующему покупку этих услуг: работодатель обеспечивает учителю рынок сбыта для его труда и предположительно предоставляет покупателю, который сам едва ли в состоянии об этом судить, нечто вроде гарантии высокого качества обучения.

Равным образом и всякого рода художники, как бы они ни были знамениты, часто считают выгодным нанять кого-либо другого для подыскания покупателей для своих произведений, а существование менее известных из них иногда зависит от капиталистических торговцев, которые, сами не являясь художниками, знают, как продавать произведения искусства с наибольшей выгодой.

§ 2. Но в большей части хозяйства современного мира задачу такого управления производством, чтобы оно при определенных затратах усилий обеспечивало наибольший эффект в удовлетворении человеческих потребностей, приходится расчленять на отдельные функции и возлагать их на специализированный слой предпринимателей или, употребляя более общий термин, бизнесменов. Они "рискуют" или "берут на себя" весь риск, связанный с выполнением указанных функций; они соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют или "конструируют" общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями. Рассматривая бизнесменов с одной точки зрения, мы можем считать их высококвалифицированной категорией участников производства, а с другой — мы можем считать их посредниками между работником физического труда и потребителем.

Существуют такие разновидности бизнесменов, которые берут на себя большой риск и оказывают огромное влияние на благосостояние как производителей, так и потребителей изделий соответствующей отрасли, но которые не являются в сколько-нибудь значительной степени непосредственными нанимателями рабочей силы. Крайними примерами такого рода бизнесменов выступают маклеры на фондовых биржах и торговые агенты на товарных биржах, чьи ежедневные покупки и продажи достигают больших размеров, но которые тем не менее не владеют ни фабрикой, ни крупным торговым предприятием, а в лучшем случае располагают конторой с несколькими клерками. Полезные и вредные результаты деятельности подобных спекулянтов носят, однако, очень сложный характер; здесь мы можем уделить внимание лишь тем формам хозяйственной деятельности, в которых управление играет наибольшую роль, а самые изощренные виды спекуляции — наименьшую. Возьмем последовательно некоторые примеры наиболее распространенных типов хозяйственной деятельности и проследим, какова связь

На большинстве предприятий эти функции берет на себя особый класс предпринимателей.

между предпринимательским риском бизнесмена и остальными его функциями.

Примеры  
из жилищ-  
ного строи-  
тельства.

§ 3. Для этой цели нам вполне подойдет строительная промышленность, отчасти потому, что она в некоторых отношениях придерживается примитивных методов хозяйствования. В конце средних веков было вполне обычным явлением, что частное лицо строило лично для себя дом без помощи строительного подрядчика, и этот обычай даже еще и теперь не исчез окончательно. Человек, затевающий самостоятельное строительство своего жилища, должен нанять всех нужных рабочих по отдельности, следить за их работой и строго контролировать оплату их труда; он должен покупать во многих местах различные строительные материалы и либо арендовать дорогостоящие машины, либо обходиться без них. Он, вероятно, платит рабочим больше, чем принято в подрядном строительстве, но то, что он теряет, выигрывают другие. Однако много времени он растрчивает на торг с рабочими, на проверку их работы, на руководство ею без достаточных для этого знаний; он растрчивает также время на выяснение того, какие и в каком количестве требуются материалы, где их лучше всего приобрести и т.д. Такие потери устраняются тем разделением труда, которое возлагает функции руководства детальными строительными работами на профессионального строительного подрядчика, а функции составления проектов зданий — на профессионального архитектора.

Главный  
риск пред-  
принима-  
тельства  
иногда  
отделя-  
ется от  
конкрет-  
ного уп-  
равления в  
строитель-  
ных отрас-  
лях;

Часто разделение труда распространяется еще дальше, когда дома строятся не за счет тех, кто в них станет жить, а в порядке спекуляции строительством. Когда такая спекуляция ведется в крупном масштабе, как, например, при сооружении нового пригородного района, ставки столь велики, что служат привлекательной сферой для приложения ресурсов крупных капиталистов, обладающих очень большими общими способностями предпринимательской деятельности, но, быть может, не имеющих достаточных технических знаний в строительном деле. Они исходят из собственного разумения при решении вопроса о том, как может в будущем сложиться соотношение между спросом и предложением на дома различных типов, но управление техникой строительства они вверяют другим. Они нанимают архитекторов и землемеров для составления проектов в соответствии с их общими указаниями, а затем заключают контракты с профессиональными подрядчиками для осуществления этих проектов. Но главный риск такого

строительства они берут на себя и контролируют его общее направление.

§ 4. Хорошо известно, что такое разделение ответственности преобладало в суконном производстве как раз до наступления новой эры крупных фабрик: умозрительные расчеты и наибольший риск закупок и продаж брали на себя тельцы, сами не являвшиеся предпринимателями, использовавшими рабочую силу, тогда как задача руководства и несколько меньший риск осуществления конкретных контрактов ложились на плечи владельцев мелких мастерских<sup>1</sup>. Такая система все еще широко практикуется в ряде отраслей текстильной промышленности, особенно в тех, где очень велики трудности предвидения будущей конъюнктуры. Манчестерские оптовые торговцы текстильными товарами занимаются изучением движений моды, рынков сырья, общего состояния торговли, денежного рынка, политической ситуации и всех других причин, могущих повлиять на цены различных видов товаров в наступающем сезоне; нанимая, когда это необходимо, художников-модельеров для воплощения в жизнь своих замыслов (так же как в предыдущем случае строительный спекулянт нанимает архитекторов), они заключают с фабрикантами в различных районах мира контракты на производство изделий, в которые они рискнули вложить свой капитал.

в текстильных производствах;

В швейной промышленности особенно заметно возрождение явления, названного "домашняя промышленность", которая уже давно была широко распространена в текстильном производстве; речь идет о системе, при которой крупные предприниматели раздают людям работу для выполнения ее на дому или в очень маленьких мастерских в одиночку или при участии членов семьи, а иногда, быть может, с привлечением двух или трех наемных помощников<sup>2</sup>. Отдаленные деревни почти

в домашней промышленности;

<sup>1</sup> Ср. Приложение А, § 13.

<sup>2</sup> Немецкие экономисты называют эту систему "фабрикоподобной" (*fabrikmassig*) домашней промышленностью в отличие от "национальной" домашней промышленности, которая использует перерывы в другой работе (особенно зимние перерывы в сельском хозяйстве) для дополнительной работы по изготовлению текстильных и других товаров (см. в справочнике Шенберга статью "Gewerbe"). Надомные работники этой последней категории были распространены по всей Европе в средние века, но теперь они встречаются редко, за исключением горных и восточных районов Европы. Им не всегда правильно советуют выбор работы; многое из того, что они вырабатывают, можно с гораз-

всех графств Англии объезжают агенты крупных предпринимателей, чтобы раздавать крестьянам полуфабрикаты всякого рода изделий, особенно таких, как сорочки, воротнички, перчатки, и увозить обратно уже готовые товары. Однако именно в больших столицах мира и других крупных городах, особенно старых, где имеется много неквалифицированной и неорганизованной рабочей силы, отличающейся в известной мере физической слабостью и низкими нравственными качествами, эта система получила наиболее полное развитие, особенно в швейной промышленности, на которую в одном только Лондоне работает 200 тыс. человек, а также в производстве дешевой мебели. Происходит постоянная борьба между фабричным производством и домашней промышленностью, причем с переменным успехом; например, как раз сейчас возрастающее применение швейных машин с паровыми двигателями укрепляет позиции фабричного производства в обувной промышленности, усиливаются также позиции фабрик и мастерских по изготовлению верхней одежды. С другой стороны, положение трикотажных фабрик осложняется тем, что недавнее усовершенствование ручных вязальных машин способствовало расширению надомничества; вполне возможно, что новые методы передачи энергии газа, нефти и электричества способны оказать такое же влияние на многие другие отрасли.

на пред-  
приятиях  
Шеффил-  
да;

Возможна также тенденция к осуществлению промежуточных схем, аналогичных тем, какие уже реализуются в промышленности Шеффилда. Например, многие фирмы, производящие ножевые изделия, передают выполнение точильных и других операций на основе поштучной оплаты ремесленникам, арендующим необходимые им паровые двигатели либо у той же фирмы, которая поручает им эти операции, либо у какой-нибудь другой фирмы, причем такие ремесленники иногда сами нанимают себе в помощь рабочих, а иногда работают в одиночку.

в судо-  
ходстве;

В свою очередь и иностранный торговец очень часто не располагает собственными судами, но сосредоточивает все свое внимание на изучении конъюнктуры рынка

до меньшей затратой труда производить на фабриках, а поэтому их продукцию трудно продавать с прибылью на открытом рынке; однако в большинстве случаев они изготавливают предметы для собственного пользования или для своих соседей, экономя таким образом на прибылях целого ряда посредников. Ср.: G o n n e r. Survival of domestic industries. — В: *Economic Journal*, vol. II.

и берет главный риск на себя, тогда как перевозку товаров предоставляет осуществлять людям, которые должны обладать большими административными способностями, но не обязательно уметь предвидеть малейшие колебания на рынке, хотя, конечно, в качестве покупателей судов они сами также берут на себя большой и опасный риск. Еще больше рискует издатель, быть может, совместно с автором, публикуя книгу, тогда как владелец типографии лишь нанимает рабочую силу и обеспечивает необходимые для печатания книги дорогостоящие наборные шрифты и типографское оборудование. Примерно такая же схема принята во многих производствах металлопромышленности, в отраслях, изготавливающих мебель, готовое платье и т.д.

в издании  
книг и т. д.

Таким образом, существует много способов, при помощи которых те, кто берет на себя основной риск покупки и продажи товаров, могут избежать хлопот, связанных с предоставлением производственной площади работающим на них работникам и с надзором за их работой. При этом все участники такой системы организации производства имеют свои выгоды, а когда рабочие являются людьми с сильным характером, как в Шеффилде, результаты в целом оказываются неплохими. Однако, к сожалению, часто они принадлежат к самой слабой категории рабочих, к тем из них, кто, обладая наименьшей энергией и наименьшим чувством ответственности, все же берется за такого рода работу. Эластичность этой системы, привлекающая предпринимателя, на деле служит средством, позволяющим ему, если он того захочет, оказывать нежелательное давление на тех, кто выполняет для него работу.

Эта система обладает своими преимуществами,

Дело в том, что, в то время как успех фабрики в большой мере зависит от костяка квалифицированных рабочих, посвятивших себя постоянной работе на ней, капиталист, раздающий работу для выполнения на дому, заинтересован в сохранении большого числа надомников, он испытывает искушение время от времени распределять мелкие заказы между всеми, натравливать их друг на друга, причем это он может легко делать, поскольку они друг друга не знают и не в состоянии договориться о согласованных действиях.

но чревата  
возможностью  
злоупотреблений.

§ 5. Когда речь идет о прибылях предприятия, они в умах людей обычно ассоциируются с нанимателем рабочей силы: понятие "работодатель" часто воспринимается как равнозначное понятию получателя прибыли предприятия. Но только что рассмотренные нами примеры

Некоторые специфические функции идеального промышлен-

ленник  
концент-  
рирует в  
одних ру-  
ках:

качества,  
которыми  
должен  
обладать  
такой про-  
мышлен-  
ник.

вполне убедительно иллюстрируют тот факт, что управление рабочей силой является лишь одной, причем часто не самой главной стороной предпринимательской деятельности и что предприниматель, принимающий на себя весь риск ведения своего предприятия, фактически выполняет от имени общества две совершенно различные функции и должен обладать двоякой способностью.

Возвращаясь к одному ряду уже рассмотренных соображений (кн. IV, гл. XI, § 4 и 5), напомним, что промышленник, производящий товары не по специальным заказам, а на общий рынок, должен, выступая в своей первой роли торговца и организатора производства, обладать глубоким знанием всех особенностей своей отрасли. Он должен уметь предвидеть общие тенденции развития производства и потребления, выявить, где открывается возможность поставить на рынок новый товар, удовлетворяющий реальную потребность, или усовершенствовать процесс производства старого товара. Он должен быть способен к трезвым суждениям и смелому риску, и, разумеется, он должен разбираться в сырье и машинах, применяемых в его отрасли.

Но, кроме того, в своей роли работодателя он должен быть прирожденным руководителем *людей*. Он должен обладать умением прежде всего правильно подбирать себе помощников, а затем и полностью доверять им, заинтересовать их делами предприятия и внушить им доверие к себе и таким образом привести в действие всю имеющуюся у них предприимчивость и инициативу, а за собой сохранить функцию общего контроля над всем предприятием, обеспечения последовательности и единства в основном его плане.

Способности, которые должны быть присущи идеальному предпринимателю, столь велики и столь многочисленны, что очень мало людей могут в очень высокой степени обладать всеми ими. Их относительное значение, однако, изменяется в зависимости от характера отрасли производства и размера предприятия; один предприниматель превосходит других в одной группе качеств, другой превосходит других в иной группе; едва ли любые два предпринимателя обязаны своими успехами точно одинаковой комбинации своих способностей.

Предложе-  
ние пред-  
принима-  
тельской  
способ-  
ности мо-

Учитывая такой общий характер труда по управлению предприятием, нам следует обратиться теперь к выяснению того, какими возможностями располагают различные категории людей для развития предпринимательских способностей, а когда они приобрели такие спо-

способности, какие они имеют возможности для получения в свое распоряжение капитала, который позволил бы эти способности привести в действие. Мы, таким образом, можем несколько ближе рассмотреть проблему, уже поднятую в начале данной главы, и исследовать ход развития деловой фирмы на протяжении жизни ряда последовательно сменяющих друг друга поколений. Такое исследование целесообразно сочетается с изучением различных форм управления предприятием. До сих пор мы рассматривали почти исключительно ту его форму, при которой вся ответственность и контроль сосредоточены в руках одного лица. Но эта форма уступает место другим, при которых верховная власть распределена среди нескольких партнеров или даже большого числа держателей акций. Частные фирмы, акционерные компании, кооперативные общества и государственные корпорации играют постоянно возрастающую роль в управлении предприятиями; одна из главных причин этого явления заключается в том, что они служат привлекательным полем деятельности для людей, обладающих большими хозяйственно-организаторскими способностями, но не унаследовавших сколько-нибудь значительных материальных возможностей, связанных с участием в бизнесе.

жет быть рассмотрено в связи с формами управления предприятиями.

§ 6. Очевидно, что сын человека, уже занимающего прочное положение в бизнесе, начинает здесь свое продвижение, имея большие преимущества перед другими. Уже с юных лет он располагает особыми условиями для приобретения знаний и развития в себе качеств, необходимых для управления предприятием отца; он постепенно и почти бессознательно впитывает сведения о людях и нравах в отрасли, в которой ведет дело отец, а также в тех отраслях, в которых отцовское предприятие производит закупки и которым оно продает свою продукцию; он познает относительное значение и подлинный смысл различных проблем и забот, занимающих ум отца; и он приобретает технические знания, охватывающие технологические процессы и машинное оборудование отцовского производства<sup>1</sup>. Кое-что из того,

Сын бизнесмена располагает преимуществом для начала карьеры.

<sup>1</sup> Мы уже отмечали, что почти единственное совершенное ученичество в наше время — это ученичество сыновей промышленников, настолько хорошо осваивающих на практике почти все важнейшие операции на своем заводе, чтобы спустя годы оказаться в состоянии понимать трудности, с которыми сталкиваются все работники предприятия, и составлять себе правильное суждение об их работе.



что он постигает, найдет применение лишь на данном производстве, но большая часть полученных знаний может пригодиться в любой отрасли, так или иначе с ним связанной, а те общие черты рассудительности и сдержанности, предприимчивости и осторожности, твердости и обходительности, которые вырабатываются в общении с теми, кто решает крупные проблемы в любой отрасли, будут в большой мере способствовать подготовке его к управлению почти всяким другим производством. Далее, сыновья преуспевающих бизнесменов, за исключением тех, кто по своему воспитанию и образованию не проявляет склонности к предпринимательской деятельности и не пригоден для нее, начинают свою деловую жизнь с большим материальным капиталом, чем почти все другие, причем когда они продолжают дело своих отцов, они пользуются также преимуществами уже установленных торговых связей.

Но бизнесмены не образуют особой касты, поскольку их способности и вкусы не всегда являются унаследованными;

Поэтому на первый взгляд кажется, что бизнесмены должны составлять нечто вроде касты людей, распределяющих главные командные посты среди своих сыновей и основывающих наследственные династии, которые призваны править определенными отраслями хозяйства на протяжении многих поколений подряд. Однако в действительности дело обстоит далеко не так. Когда человеку удастся создать большое предприятие, его потомки, несмотря на все их огромные преимущества, часто не обнаруживают достаточных способностей, особого склада ума и энергии, необходимых для столь же успешного ведения дела. Сам он, вероятно, был воспитан родителями, обладавшими сильным характером, и учился под их личным влиянием и в борьбе с трудностями в начале своего жизненного пути. Но дети его, во всяком случае если они родились, когда он уже стал богатым, и уж конечно, внуки его, вероятно, в большой степени предоставлены попечению домашних слуг, не отличающихся таким же характером, как его родители, под чьим влиянием он получил свое образование. В то время как его главные амбиции были, вероятно, устремлены на успехи в бизнесе, его дети и внуки могут испытывать по меньшей мере такое же стремление к престижу на поприще общественной деятельности или в науке<sup>1</sup>

<sup>1</sup> До недавнего времени в Англии постоянно существовал своеобразный антагонизм между научными исследованиями и предпринимательской деятельностью. Ныне этот антагонизм ослабляется под воздействием возрастающего влияния наших крупных университетов и учреждения колледжей в главных

В течение какого-то времени все может идти гладко. Сыновья бизнесмена получают в свое распоряжение прочно установившиеся торговые связи и — что, быть может, даже еще важнее — хорошо подобранный аппарат подчиненных, живо заинтересованных в судьбе предприятия. Одним лишь усердием и осторожностью, пользуясь сложившимися традициями фирмы, они могут долго сохранять ее позиции. Однако когда минет жизнь целого поколения, когда старые традиции уже не станут служить надежным компасом, когда связи, удерживавшие вкуче прежний штат служащих, нарушатся, тогда предприятие почти неизбежно развалится на куски, если только управление им фактически не будет передано в руки новых людей, тем временем поднявшихся до положения партнеров фирмы.

Но в большинстве случаев потомки предпринимателя приходят к этому результату более коротким путем. Они предпочитают получать достаточно богатый доход без приложения собственных усилий, чем доход даже вдвое больший, который, однако, может быть заработан лишь непрерывным трудом и кипучей энергией, и они продают предприятие частным лицам либо акционерной компании или же остаются в нем в роли безучастных партнеров, т.е. продолжают делить его риск и его прибыли, но не принимают участия в управлении им; в любом из этих случаев действенный контроль над их капиталом попадает в основном в руки новых людей.

со временем в их ряды должна быть как-им-то образом влита свежая кровь.

§ 7. Старейший и простейший путь возрождения жизненности предприятия заключается в том, чтобы сделать своими партнерами некоторых из самых способных его служащих. Единовластный собственник или менеджер крупного промышленного или торгового концерна обнаруживает, что по прошествии лет ему приходится передавать все больше и больше ответственности своим главным подчиненным, частично из-за возрастающей трудности самой работы по управлению, а частично из-за того, что его собственные силы становятся слабее. Он все еще осуществляет верховный контроль, но многое уже должно зависеть от их энер-

центрах нашей хозяйственной жизни. Посылаемых в университеты сыновей бизнесменов уже не так часто приучают презирать профессию своих отцов, как это происходило даже еще в прошлом поколении. Конечно, многих из них отталкивает от бизнеса желание расширить круг своих знаний. Но высшие формы умственной деятельности, носящие конструктивный, а не только критический характер, направлены на поощрение справедливой оценки благородства хорошо выполняемой работы бизнесмена.

Метод частного товарищества.

гии и неподкупности; в результате, если его сыновья еще недостаточно взрослые или по какой-либо другой причине не готовы снять с его плеч часть бремени по управлению предприятием, он решает сделать своим партнером одного из доверенных помощников; он, таким образом, облегчает свой собственный труд и вместе с тем гарантирует, что дело его жизни продолжат люди, чей деловой характер он сам сформировал и к кому он, быть может, стал испытывать нечто вроде отцовской привязанности<sup>1</sup>.

Но теперь существуют и всегда существовали частные товарищества, основанные на более равных условиях, когда два человека или несколько, обладающие примерно одинаковым богатством и одинаковыми способностями, объединяют свои средства для создания крупного и сложного предприятия. В подобных случаях часто практикуется четкое разделение труда по управлению: например, в обрабатывающей промышленности один партнер занимается почти исключительно закупкой сырья и сбытом готовой продукции, а другой несет ответственность за управление фабрикой; в торговом заведении один из партнеров руководит оптовыми операциями, а другой — розничной торговлей. Этим и иными методами частное товарищество в состоянии приспособиться к решению множества разнообразных проблем; оно очень мощное и очень гибкое; оно играло большую роль в прошлом и полно жизненных сил в настоящем.

Метод  
акцио-  
нерных  
компаний.

§ 8. Однако с конца средних веков и до настоящего времени в некоторых отраслях хозяйства наблюдались тенденции к замене публичных акционерных товариществ, акции которых могут продаваться любому лицу на открытом рынке, частными компаниями, акции которых не подлежат передаче другим без разрешения всех заинтересованных лиц. Это изменение имело своим следствием стремление людей, многие из которых не

<sup>1</sup> Многие счастливейшие и романтические жизненные судьбы, многие самые приятные страницы из общественной истории Англии, начиная со средних веков и вплоть до наших дней, связаны с повествованием о подобного рода частных компаньонах. Многие юноши были подвигнуты на смелую карьеру балладами и сказаниями, повествовавшими о пережитых трудностях и конечном триумфе преданного подмастерья, который со временем становился компаньоном, быть может, женившись на дочери своего хозяина. Нет более мощных факторов, воздействующих на национальный характер, чем те, которые формируют жизненные цели честолюбивого юноши.

обладают специальными познаниями в данной отрасли, передавать свой капитал в руки других, нанимаемых ими, лиц, и таким образом возникло новое распределение различных функций по управлению предприятием.

Риск, связанный с деятельностью акционерной компании, в конечном счете ложится на держателей акций, но последние, как правило, не принимают сколько-нибудь активного участия в техническом руководстве предприятием и в определении его общей политики, не участвуют они также в надзоре за конкретными производственными операциями. Как только фирма выходит из-под контроля ее первоначальных основателей, контроль над ней сосредоточивается преимущественно в руках ее "директоров", которые, когда компания очень крупная, скорее всего, владеют лишь очень малой долей ее акций, причем большая часть таких директоров не обладает и достаточными техническими познаниями в осуществляемой фирмой деятельности. Обычно от них не требуют, чтобы они посвящали ей все свое время, но имеется в виду, что они привнесут более широкий подход и трезвость суждений при решении самых общих проблем политики фирмы и вместе с тем обеспечат доскональное исполнение своих функций "менеджерами" компании<sup>1</sup>. На долю менеджеров и их помощников остается значительная часть функций по организации деятельности предприятия и вся работа по надзору за производственным процессом, но от них не требуется, чтобы они вкладывали в него сколько-нибудь капитала; при этом предполагается возможность продвижения их из низших категорий в высшие в соответствии с их усердием и способностями. Поскольку английские акционерные компании осуществляют очень большую часть всякого рода предпринимательской деятельности в стране, они открывают широкие возможности для людей, обладающих природными талантами в области

Риск ложится на акционеров;

директора контролируют менеджеров,

которые руководят конкретными операциями.

<sup>1</sup> Бейджот с восхищением отмечал (см., например, "English Constitution", ch. VII), что член кабинета министров извлекает некоторое преимущество из недостатка у него знаний о практической деятельности своего министерства. Дело в том, что он может получать информацию по конкретным вопросам от постоянного заместителя министра и других ответственных перед ним чиновников; при этом, хотя он едва ли станет противопоставлять их мнениям свое в вопросах, по которым их знания дают им преимущество, в более общих проблемах государственной политики его непредвзятый здравый смысл вполне может одержать верх над традициями чиновного формализма; равным образом успеху компании иногда могут больше всего способствовать те ее директора, которые меньше всего разбираются в технических деталях ее предприятия.

управления предприятиями, но не имеющих какого-либо унаследованного вещественного капитала или каких-либо деловых связей.

Те, кто берет на себя риск, не в состоянии всегда судить о том, насколько хорошо управляет-ся пред-приятие.

§ 9. Акционерные компании отличаются большой гибкостью и способностью к безграничному расширению, когда сфера их деятельности это позволяет, причём они захватывают позиции почти во всех направлениях. Однако у них имеется один крупный источник слабости, заключающийся в отсутствии надлежащих знаний о конкретной деятельности фирмы у акционеров, берущих на себя ее главный риск. Правда, глава крупной частной фирмы принимает на себя основную ответственность за ведение ее дел, перепоручая ответственность за многие детали другим, но его положение гарантируется наличием у него возможности непосредственно судить о том, насколько преданно и благо-разумно служат его интересам подчиненные. Если служащие, кому он доверил закупку или продажу товаров, берут комиссионные у тех, с кем они совершают торговые сделки, он вполне в состоянии обнаружить это и наказать мошенников. Если они практикуют фаворитизм и подбирают ненадежных клиентов, иногда и собственных приятелей, или если они сами бездельничают и манкируют своими обязанностями, или даже если они не проявили на деле тех исключительных способностей, в расчете на которые он их первоначально выдвинул, он может обнаружить свою ошибку и исправить ее.

Действенность системы обеспечивается лишь в силу современного роста предпринимательской этики.

Но во всех этих вопросах многочисленные акционеры компании, за очень редкими исключениями, почти беспомощны, хотя некоторым из крупнейших акционеров часто удается выяснить, что происходит, и, таким образом, установить эффективный и разумный контроль над общим управлением предприятием. Ярким свидетельством поразительного роста в последнее время духа честности и порядочности в коммерческих делах служит то обстоятельство, что ведущие должностные лица крупных публичных компаний столь редко поддаются открывающимся перед ними огромным искушением совершать мошеннические сделки. Если бы они проявили стремление воспользоваться возможностями правонарушений в размерах, приближающихся к тем, о которых нам повествует коммерческая история ранних цивилизаций, то злоупотребление возложенным на них доверием приняло бы такие громадные масштабы, что воспрепятствовало бы развитию этой демократической формы предпринимательства. Есть все ос-

нования надеяться на то, что повышение этических норм в хозяйственных отношениях будет продолжаться, чему в будущем, как это было и в прошлом, должно способствовать сокращение торговых секретов и гласность во всех ее формах; таким образом, коллективные и демократические формы управления предприятиями могут наверняка распространиться на ряд областей, которые они до сих пор не сумели охватить, и намного увеличить пользу, которую они уже принесли, открывая карьеру для тех, кто не располагает преимуществами по происхождению.

То же самое относится и к предприятиям имперского правительства и местных органов власти: они тоже могут иметь перед собой большое будущее, но до настоящего времени налогоплательщику, в конечном счете берущему на себя весь риск, в общем, не удавалось осуществлять эффективный контроль над предприятиями и добиваться назначения таких должностных лиц, которые выполняли бы свои обязанности с той же энергией и предприимчивостью, какая проявляется в частных заведениях.

Проблемы управления крупной акционерной компанией, равно как и правительственным предприятием, связаны, однако, с множеством таких сложностей, какие мы здесь рассмотреть не в состоянии. Они носят неотложный характер, так как в последнее время очень большие предприятия быстро расширялись, хотя, быть может, и не столь быстро, как обычно полагают. Изменения вызваны главным образом развитием технологических процессов и методов хозяйствования в обрабатывающей и добывающей промышленности, на транспорте и в банковском деле, где могут действовать лишь очень крупные капиталы; они вызваны также увеличением масштабов и функций рынков, технических средств для переработки больших товарных масс. Вначале демократический элемент на государственном предприятии действовал почти целиком животворно, но опыт показал, что созидательные идеи и эксперименты в области техники и организации производства встречаются очень редко на государственных предприятиях и не столь уж обычны на частных предприятиях, которые постоянно обращались к бюрократическим методам хозяйствования и в силу своей старости, и в силу своих больших размеров. Таким образом, возникает новая угроза сужения сферы приложения для энергичной инициативы мелких предприятий.

Производство в самых крупных масштабах наблю-

Государственные предприятия.

Социальные опасности бюрократических методов.

Тресты и  
картели.

дается прежде всего в Соединенных Штатах, где гигантские предприятия с некоторыми признаками монополии обычно называют трестами. Отдельные тресты вырастали из одного корня. Однако большинство их создавалось путем соединения многих независимых предприятий, причем первым шагом к такому объединению обычно служило общество, или, используя весьма расплывчатый немецкий термин, картель.

Кооперативная ассоциация в ее идеальной форме

§ 10. Система кооперации преследует цель избежать пороки этих двух методов управления предприятием. В той идеальной форме кооперативного общества, на создание которой многие еще глубоко надеются, но которая до сих пор еще очень слабо осуществляется на практике, часть или все из тех акционеров, кто берет на себя риск за предприятие, сами работают на нем. Работники предприятия, независимо от того, вкладывают ли они в него вещественный капитал или нет, получают свою долю из его прибылей и обладают известным правом голоса на общих собраниях компании, на которых определяется ее общая политика и назначаются должностные лица для проведения этой политики в жизнь. Они, таким образом, являются одновременно и служащими, и хозяевами своих собственных менеджеров и мастеров; они располагают вполне достаточными возможностями для того, чтобы судить, осуществляется ли высшее руководство деятельностью предприятия честно и эффективно, а также наилучшими возможностями для выявления любой небрежности или некомпетентности в управлении конкретными операциями. Наконец, они делают излишней часть второстепенных функций по надзору за трудом рабочих, которая необходима в других заведениях, поскольку их собственные материальные интересы и гордость за успех их собственного предприятия побуждают каждого презирать всякую небрежность в работе, проявляемую то ли им самим, то ли товарищами по труду.

может избежать главных опасностей, которым подвергаются акционерные компании.

Кооперативная система сталкивается с трудностями в деле управления предприятиями,

Но, к сожалению, этой системе присущи ее собственные большие недостатки. Поскольку натура человеческая остается неизменной, сами работники предприятия не всегда являются наилучшими хозяевами своих собственных мастеров и менеджеров; зависть и распри из-за замечаний по работе способны действовать подобно примеси песка в масле, смазывающем подшипники большого и сложного механизма. Самая трудная работа по управлению предприятием — это обычно та, которая меньше всего заметна, а те, кто занят физическим

трудом, склонны недооценивать интенсивность напряжения, связанного с высшей формой труда по руководству предприятием, и завидовать оплате такою труда на уровне, близком к тому, какой ему обеспечен на других предприятиях. И действительно, менеджеры кооперативного общества редко проявляют расторопность, изобретательность и готовность к маневрированию, какие присущи самым способным из тех, кто выдвинулся в ходе борьбы за существование и кто прошел выучку в обстановке неограниченной, ничем не стесненной ответственности на частном предприятии. Отчасти по этим причинам кооперативная система редко реализовывалась во всей своей полноте, а ее частичное применение до сих пор не обнаружило сколько-нибудь заметных успехов, кроме как в розничной торговле товарами, потребляемыми рабочими, но в самые последние годы появились более обнадеживающие признаки успеха вполне добропорядочных производственных ассоциаций или "товариществ".

Разумеется, те работники, у кого характер резко индивидуалистический и чьи мысли сосредоточены почти целиком на их личных делах, очевидно, всегда находят быстрейший и наиболее подходящий путь к материальному успеху, затеявая дело в качестве маленького самостоятельного "предпринимателя" или прокладывая себе путь наверх в частной фирме или в акционерной компании. Но кооперация представляет особую привлекательность для тех, в чьем характере общественный элемент сильнее и кто желает не отделять себя от своих старых товарищей, а работать среди них в качестве их лидеров. Ее декларируемые цели могут в некоторых отношениях быть благороднее, чем ее практическая деятельность, но она, бесспорно, в большой степени основывается на нравственных мотивах. Истинный кооператор сочетает в себе острый предпринимательский ум и исполненный глубокой веры дух; некоторыми кооперативными обществами великолепно руководили люди, высокоодаренные и в умственном, и в нравственном отношениях, — люди, которые во имя присущей им кооперативной веры трудились, проявляя большие способности, предприимчивость и исключительную порядочность, неизменно довольствуясь меньшим вознаграждением за свой труд, чем они могли бы получить в качестве управляющих на собственном предприятии или в частной фирме. Такого склада люди чаще встречаются среди должностных лиц кооперативных обществ, нежели среди других профессий; и хотя

но некоторые из них она способна преодолеть.



даже там их не так уж много, можно тем не менее надеяться, что распространение более широкого понимания истинных принципов кооперации и повышение общего уровня образования изо дня в день готовят все большее число кооператоров к овладению сложными проблемами управления предприятием.

Участие в  
прибылях.

Тем временем многие частичные формы применения кооперативного принципа проходят проверку в различных условиях, из которых каждое представляет собою какой-либо аспект управления предприятием. Так, на основе системы участия в прибылях частная фирма, сохраняя в неприкосновенности свои функции по управлению предприятием, полностью выплачивает своему персоналу заработную плату по действующим на рынке рабочей силы ставкам — будь то повременную или сдельную — и соглашается в дополнение к заработной плате распределять среди работников определенную долю из любой суммы прибылей, которая может быть получена сверх установленного минимума; делается это в надежде, что фирма окажется как в материальном, так и моральном выигрыше вследствие уменьшения трений между рабочими и администрацией, усиления стремления ее работников непременно вносить в рабочий процесс небольшие усовершенствования, которые могут дать сравнительно большую выгоду фирме, и, наконец, привлечения на свое предприятие рабочих, обладающих способностью и трудолюбием выше среднего уровня<sup>1</sup>.

Частичная  
коопера-  
ция.

Другая частично кооперативная система применяется на некоторых хлопчатобумажных фабриках Олдема: фактически это акционерные товарищества, но в числе их акционеров много рабочих, обладающих специальными знаниями в данном производстве, хотя они иногда предпочитают не работать на фабриках, частичными владельцами которых сами являются. Еще одну систему представляют "производственные заведения", которыми владеет основная масса кооперативных магазинов через своих агентов в лице кооперативных "оптовых обществ". В шотландском "оптовом обществе", но не в английском, рабочие сами принимают некоторое участие в управлении производственными предприятиями, а также в их прибылях.

В дальнейшем нам предстоит более подробно изучить все различные кооперативные и полukoоперативные формы предприятий, выяснить причины их успеха или

<sup>1</sup> Cp.: Schloss. Methods of Industrial Remuneration; Gilman. A Dividend to Labour.

неудачи в разных областях предпринимательской деятельности — в оптовой и розничной торговле, в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и другой производственной деятельности. Но здесь нам не следует продолжать изучение этого предмета. Из уже сказанного ясно, что мир только начинает готовиться к высшей деятельности кооперативного движения и что поэтому можно с достаточным основанием ожидать в будущем больших успехов многих различных его форм, чем они наблюдались в прошлом; а также предоставления трудящимся великолепных возможностей практиковаться в работе по управлению предприятием, заслуживать признание и доверие других, постепенно подниматься до постов, на которых они смогут полностью проявить свои деловые способности.

Надежды на будущее.

§ 11. Когда говорят о трудностях, стоящих на пути достижения рабочим песта, на котором он сможет полностью развернуть свои деловые способности, обычно главный упор делают на отсутствие у него капитала, однако это не всегда является главной трудностью. Например, кооперативные оптовые товарищества накопили громадный капитал, за который им трудно получить достаточно высокий процент и который они с удовольствием ссудили бы любой группе трудящихся, проявляющей способность решать сложные хозяйственные проблемы. Кооператорам, обладающим, во-первых, большими деловыми способностями и неподкупностью и, во-вторых, "личным капиталом" в виде обусловленной этими качествами высокой репутации среди своих товарищей, не составит труда получить в свое распоряжение достаточный вещественный капитал для осуществления значительного предприятия; подлинная трудность здесь заключается в том, чтобы убедить достаточное число этих товарищей в наличии у них таких редких качеств. Практически так же обстоит дело, когда отдельное лицо пытается получить по обычным каналам заемный капитал, требующийся для основания предприятия.

Продвижение рабочего вверх не столь сильно сдерживается отсутствием у него капитала, как это представляется на первый взгляд,

Правда, почти в каждой отрасли постоянно возрастает размер капитала, требующегося, чтобы положить надлежащее начало новому предприятию, но еще быстрее увеличивается размер капитала во владении людей, которые сами не желают его применять и которые так стремятся ссудить его, что готовы соглашаться на все более низкую процентную ставку. Значительная часть этого капитала переходит в руки банкиров, которые

поскольку возрастают количественно и все более ищут применения ссудные средства.

быстро сужают его любому, в чьих деловых способностях и честности они убеждены. Не говоря уж о кредите, которым многие предприятия в состоянии пользоваться у тех, кто поставляет им необходимое сырье или партии товаров, возможности для получения прямых займов теперь столь велики, что умеренное увеличение размера капитала, требующегося для учреждения нового предприятия, уже не служит серьезным препятствием на пути человека, преодолевшего первоначальные трудности создания себе репутации способного бизнесмена.

Большим препятствием для рабочего является усиливающаяся сложность предпринимательства.

Но, вероятно, большим, хотя и не столь заметным препятствием для карьеры рабочего человека является возрастающая сложность предпринимательской деятельности. Главе предприятия теперь приходится думать о многих вещах, о которых в прежние времена ему и в голову бы не пришло беспокоиться, причем речь идет о таких именно трудностях, к которым практика работы в мастерской отнюдь не служит сколько-нибудь серьезной подготовкой. Противоположным фактором выступает быстрое совершенствование образования рабочего человека не только в школе, но, что еще важнее, и в его последующей жизни с помощью газет, деятельности кооперативных обществ и иных средств.

Но эти трудности он в состоянии преодолеть.

Около трех четвертей всего населения Англии принадлежит к слоям, живущим на заработную плату, и, во всяком случае когда они хорошо питаются, имеют удовлетворительное жилище и получают надлежащее образование, на их долю приходится достаточно нервной энергии, которая служит сырьем для формирования деловых способностей. Даже не прилагая особых усилий, они, сознательно или бессознательно, фактически являются претендентами на управленческие посты на своем предприятии. Рядовой рабочий, если он обнаруживает способности, обычно становится мастером, а уж с этого поста он может продвигаться в менеджеры и может быть принят своим предпринимателем в компаньоны. Иногда, сделав небольшие сбережения, он может открыть одну из тех лавчонок, которые способны удержаться в рабочем квартале, закупать для нее товары преимущественно в кредит, предоставить жене возможность торговать днем, а самому торговать по вечерам. Этим путем или иными он увеличивает свой капитал, пока не окажется в состоянии открыть небольшую мастерскую или фабрику. Если ему удастся начать свое дело успешно, банки будут готовы предоставить ему щедрый кредит. Конечно, ему понадобится время, но,

поскольку едва ли он откроет свое предприятие уже после достижения зрелого возраста, ему предстоит долгая и энергичная жизнь; однако если у него будет все это и к тому же "терпение, талант и удача", он почти наверняка станет еще до своей смерти обладателем вполне солидного капитала<sup>1</sup>. На фабрике работники физического труда имеют лучшие возможности занять управленческие посты, чем бухгалтеры и многие другие, кому социальная традиция предназначила более высокую карьеру. Но в торговых заведениях дело обстоит иначе; применяемый там физический труд, как правило, не требует какого-либо образования, тогда как конторская практика лучше подготавливает человека к управлению торговым, чем промышленным предприятием.

В целом, следовательно, мы наблюдаем широкое продвижение снизу вверх. Быть может, не столь уж многие поднимаются сразу же, как это бывало прежде, от положения рабочего до предпринимателя, но гораздо больше становится тех, кто уже оказывается в состоянии открыть своим сыновьям путь к достижению высших постов. Весь процесс продвижения наверх редко завершается на протяжении жизни одного поколения, гораздо чаще он занимает жизнь двух поколений, однако общая масса людей, продвигающихся наверх, вероятно, больше, чем когда бы то ни было прежде. Для общества в целом, очевидно, лучше, что процесс продвижения растягивается на два поколения. Рабочие, которые в начале истекшего столетия в таком большом

Процесс продвижения наверх может занять период жизни двух поколений, а не одного

Но это не является

<sup>1</sup> Немцы говорят, что для успеха предприятия требуются "деньги, терпение, талант и удача". Шансы рабочего на то, чтобы выдвинуться, колеблются в зависимости от характера его работы, причем наилучшими они являются в тех профессиях, где самую большую роль играет тщательный контроль за конкретными операциями и наименьшее значение имеют обширные знания, будь то в области науки или в положении дел на мировом рынке. Так, например, "трудолюбие и знание практических деталей" служат самыми важными условиями успеха рядового работника в гончарном производстве; в результате большинство тех, кто преуспел в нем, "вышли в люди из низов, подобно Джозе Уэджвуду" (см. показания Дж. Уэджвуда в комиссии по техническому образованию); то же самое можно сказать и по поводу многих производств в Шеффилде. Однако некоторые категории трудящихся проявляют большие способности в весьма рискованных спекулятивных операциях; и когда они овладевают знанием фактов, которыми следует руководствоваться для достижения успеха в таких операциях, они часто в состоянии обойти своих конкурентов, начавших предпринимательскую деятельность с более высокого положения. Ряд наиболее удачливых оптовых торговцев скоропортящимися товарами, например рыбой или фруктами, начали карьеру с рыночных носильщиков.

безусловным злом, числе превращались во владельцев предприятий, редко были пригодны для своих управленческих постов; слишком часто они оказывались грубиянами и тиранами, теряли самообладание; они не были ни подлинно благородными, ни подлинно счастливыми, а их детям часто были свойственны заносчивость, мотовство, своеобразие; они растрачивали свое богатство на низкопробные и вульгарные развлечения; не обладая достоинствами старой аристократии, они усвоили ее худшие пороки. Мастеру или старшему мастеру, которому все еще приходится подчиняться, так же как и распоряжаться, но который поднимается все выше и видит, как его дети поднимаются еще выше, в некоторых отношениях можно больше позавидовать, чем мелкому хозяйчику. Его успех менее бросается в глаза, но труд его часто более квалифицирован и более важен для общества, в то же время характер у него более добрый и благородный и не менее сильный. Его дети проходят хорошую выучку, и, когда они получают в свои руки богатство, можно ожидать, что они сумеют найти ему надлежащее применение.

если  
можно  
избежать  
угрозы  
ограни-  
читься  
лишь  
простым  
конторс-  
ким тру-  
дом.

Следует, однако, признать, что быстрое распространение огромных предприятий, и особенно акционерных компаний, во многих отраслях промышленности ведет к тому, что способные и трудолюбивые рабочие, жаждущие для своих сыновей большой карьеры, стремятся пристроить их на конторскую службу. А там им грозит опасность потерять физическую энергию и силу характера, которые связаны с созидательным физическим трудом, и превратиться в рядовых представителей низших слоев средних классов. Если же они в состоянии сохранить свою энергию, они могут занять руководящие посты в обществе, хотя, как правило, не в отцовской профессии, а следовательно, без преимуществ, вытекающих из особо благоприятных традиций и склонностей.

Одарен-  
ный биз-  
несмен  
быстро  
увеличи-  
вает на-  
ходя-  
щийся в  
его рас-  
поряже-  
нии ка-  
питал.

§ 12. Когда высокоодаренный человек однажды оказывается во главе самостоятельного предприятия, независимо от того, каким путем он этого достиг, он при благоприятных обстоятельствах вскоре сумеет продемонстрировать такие убедительные доказательства своей способности выгодно распоряжаться капиталом, которые позволяют ему тем или иным способом получать почти любую ссуду, какая ему потребуется. Извлекая высокие прибыли, он увеличивает собственный капитал, а этот принадлежащий ему лично добавочный капитал

служит материальной гарантией для новых займов, причем тот факт, что он всего добился сам, склоняет кредиторов соблюдать меньшую строгость в требованиях надежных гарантий для предоставляемых займов. Разумеется, удача играет в бизнесе большую роль; очень одаренный человек может столкнуться с тем, что все складывается против него, а то обстоятельство, что он несет убытки, может ослабить его кредитоспособность. Когда он ведет свое дело частично на заемном капитале, это даже может побудить тех, кто предоставил ему указанную ссуду, отказаться возобновить ее и таким образом подвергнуть его уничтожающему удару, который, в случае если бы он применил только собственный капитал, оказался бы лишь мимолетной неудачей<sup>1</sup>; пробивая путь наверх, он может обречь себя на жизнь, полную перемен, тревог и даже неудач. Но свои способности он может проявить и при неудаче, так же как и при успехе: в натуре человека заложен оптимизм; примечательно, что многие люди готовы предоставлять ссуды тем, кто сумел пережить коммерческий крах, не потеряв при этом своей деловой репутации. Таким образом, несмотря на превратности судьбы, способный бизнесмен обычно убеждается в том, что в конечном счете находящийся в его распоряжении капитал возрастает пропорционально его одаренности.

Между тем, как мы уже видели, тот, кто, обладая малыми способностями, распоряжается крупным капиталом, вскоре теряет его: возможно, что он вполне мог бы справиться и справился бы с небольшим предприятием и оставил бы его более мощным, чем при его основании; однако когда он не обладает талантом разрешать крупные проблемы, чем больше предприятие, тем быстрее он приведет его к краху. Дело в том, что крупное предприятие можно, как правило, поддерживать на ходу лишь на основе сделок, которые, после вычета гарантии от обычного риска, приносят лишь очень малый процент прибыли. Небольшая прибыль на

Человек, не обладающий большими предпринимательскими способностями, теряет свой капитал тем быстрее,

<sup>1</sup> Угроза невозможности для бизнесмена возобновить ссуду именно тогда, когда он больше всего в ней нуждается, ставит его по сравнению с теми, кто применяет лишь свой собственный капитал, в гораздо более невыгодное положение, чем это обусловлено только процентом на ссуду; когда мы дойдем до раздела теории распределения, рассматривающего управленческий доход, то обнаружим, что в силу этой причины, действующей наряду с другими, прибыль несколько выше процента и, таким образом, служит дополнением к чистому управленческому доходу, т. е. тому доходу, который собственно и служит вознаграждением за способности бизнесменов.

чем больше раз-  
мер его пред-  
приятия.

большой объем быстро совершаемого оборота приносит способному человеку богатый доход, а на предприятиях, которые по своему характеру служат объектом приложения очень крупных капиталов, конкуренция обычно весьма резко сокращает норму прибыли с оборота. Деревенский торговец может иметь на 5% меньше прибыли со своего оборота, чем его более умелый конкурент, и все же удержаться на плаву. Но на тех крупных промышленных и торговых предприятиях, где быстрая оборачиваемость является установившейся практикой, вся прибыль на оборот часто столь низка, что бизнесмен, отставший от своих конкурентов даже на малую долю, теряет большие суммы с каждого витка оборота; крупные предприятия более сложного характера, деятельность которых строится не на шаблоне, приносят высокую прибыль с оборота только при условии очень хорошего управления ими и вовсе не приносят прибыли, если кто-либо пытается решать их задачи, опираясь лишь на заурядные способности.

Эти две  
силы  
обуслов-  
ливают  
соответ-  
ствие  
размера  
капитала  
способ-  
ности,  
необхо-  
димой для  
надлежа-  
щего его  
примене-  
ния.

Сочетание этих двух групп сил, из которых одна увеличивает объем капитала в распоряжении одаренных людей, а другая уничтожает капитал, оказавшийся в руках менее способных людей, имеет своим результатом гораздо более тесное соответствие между способностью бизнесменов и размером находящихся в их собственности предприятий, чем это может с первого взгляда показаться возможным. А когда мы присовокупим к этому факту все уже рассмотренные нами выше пути, по которым человек, обладающий высоким от природы предпринимательским талантом, может пробиться наверх в какой-либо частной фирме или государственной компании, мы придем к заключению, что, как только предстоит осуществить производство в крупном масштабе в такой стране, как Англия, необходимые для этого таланты и капитал наверняка быстро возникнут.

Далее, точно так же, как техническая квалификация и мастерство, применяемые ежедневно, в большой степени зависят от таких качеств, как рассудительность, ловкость, изобретательность, точность, целеустремленность — т.е. качеств, не ориентированных на какую-то отдельную отрасль, а более или менее полезных во всех отраслях, — так же от этих качеств зависит и предпринимательский талант. В действительности предпринимательские способности еще в большей степени состоят из указанных неспецифичных качеств, чем техническая квалификация и мастерство у работников низших категорий, причем чем выше уровень предпринима-

тельского таланта, тем более разнообразное применение он находит.

Поскольку, следовательно, предпринимательская способность распоряжаться капиталом легко перемещается по горизонтали из отрасли, где она оказалась в избытке, в отрасль, открывающую для нее широкое применение, и поскольку она легко перемещается также по вертикали, когда наиболее способные поднимаются на высшие посты, у нас даже на этой ранней стадии нашего исследования есть все основания считать, что в современной Англии предложение предпринимательского таланта в области распоряжения капиталом приспособливается, как общее правило, к спросу на него и что он, следовательно, имеет вполне определенную цену предложения.

Наконец, мы можем рассматривать эту цену предложения предпринимательской способности распоряжаться капиталом как состоящую из трех элементов. Первый — это цена предложения капитала; второй — цена предложения предпринимательской способности и энергии; третий — эта цена предложения той организации, которая соединяет воедино надлежащую предпринимательскую способность и требующийся капитал. Мы назвали цену, образуемую первым из этих элементов, *процентом*; цену второго элемента, выделенного отдельно, можно назвать *чистым доходом от управления*, а цену второго и третьего, взятых вместе, — *валовым доходом от управления*.

Предпринимательская способность распоряжаться капиталом имеет вполне определенную цену предложения в такой стране, как Англия.

*Чистый и валовый доход от управления.*



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ. КОРРЕЛЯЦИЯ ТЕНДЕНЦИЙ К ВОЗРАСТАНИЮ И УБЫВАНИЮ ОТДАЧИ

Связь между последними главами данной книги и первыми.

§ 1. В начале данной книги мы видели, что дополнительная отдача первичного продукта, которую природа в состоянии дать на увеличивающийся объем применяемого капитала и труда, при прочих равных условиях имеет тенденцию в конечном счете к сокращению. В последующей части книги, особенно в последних четырех главах, мы рассмотрели другую сторону вопроса и увидели, что способность человека к производительному труду возрастает по мере увеличения объема выполняемой работы. Выяснив сперва причины, обуславливающие предложение рабочей силы, мы затем установили, что всякое увеличение физических, умственных и нравственных сил народа, скорее всего, делает его — при прочих равных условиях — способным воспитать и довести до совершеннолетнего возраста большое число энергичных детей. Перейдя после этого к вопросу о росте богатства, мы убедились в том, что всякое приращение богатства имеет тенденцию многими способами обеспечивать более легкое, чем прежде, дальнейшее его увеличение. И наконец, мы видели, как каждое возрастание богатства и каждое увеличение численности и интеллекта народа умножает возможности создания высокоразвитой организации производства, которая в свою очередь намного усиливает совокупную производительность капитала и труда.

Резюме последних глав данной книги.

Проанализировав более тщательно экономию, вытекающую из расширения масштаба производства всякого рода товаров, мы обнаружили, что она распадается на две категории — на экономию, зависящую от общего развития данной отрасли производства, и на экономию, зависящую от возможностей занятых в ней отдельных фирм и от эффективности управления ими; иными словами, она подразделяется на экономию *внешнюю* и *внутреннюю*.

Мы видели, что эта последняя категория подвержена постоянным колебаниям, когда речь идет о любой отдельной фирме. Одаренный человек, которому,

возможно, к тому же временами сопутствовала удача, занимает прочные позиции в отрасли, усердно трудится и ведет экономный образ жизни, его собственный капитал быстро увеличивается, а доверие, позволяющее ему ссужать у других больше капитала, увеличивается еще быстрее; он подбирает себе помощников, обладающих неординарными способностями и усердием; по мере расширения его предприятия положение этих помощников укрепляется, они доверяют ему, а он доверяет им, каждый вкладывает всю свою энергию в ту именно работу, для которой он более всего пригоден, в результате чего на легкую работу не расходуются большие способности, а трудная работа не попадает в неумелые руки. Параллельно этой постоянно возрастающей экономии, обусловленной умением работать, расширение его предприятия порождает такую же экономию от применения специализированных машин и всякого рода оборудования; каждый более совершенный технологический процесс быстро внедряется и становится базой для дальнейших усовершенствований; успех приносит доверие, а доверие приносит успех; доверие и успех помогают сохранять старых клиентов и привлекать новых; увеличение его предприятия обеспечивает ему большие преимущества в закупках необходимых материалов; его изделия служат рекламой друг для друга и таким образом уменьшают трудности их сбыта. Расширение масштабов его производства быстро увеличивает его преимущества перед конкурентами и снижает цены, по которым он может позволить себе продавать свою продукцию. Этот процесс может продолжаться до тех пор, пока его энергия и предприимчивость, его изобретательность и организаторские способности сохраняются во всей своей силе и свежести и пока риск, который неотделим от бизнеса, не приводит к чрезвычайным убыткам; и если предприятие способно удержаться на протяжении сотни лет, он и еще один или двое подобных ему поделят между собой целиком всю отрасль производства, в которой он действует. Крупный масштаб их производства обеспечит им максимально возможную экономию; а при условии, что они развернут конкуренцию друг с другом до крайней степени, главную выгоду от такой экономии извлечет общество, и цена на производимый ими товар станет очень низкой.

Однако здесь нам может послужить уроком пример молодых деревьев в лесу, когда они пробивают себе путь к свету сквозь мрачную тень, отбрасываемую их

более взрослыми соперниками. Многие погибают на этом пути, и лишь очень малое их число выживает; эти последние с каждым годом становятся все крепче, по мере увеличения их высоты они получают все больше света и воздуха, и вот они уже возвышаются над своими соседями; кажется, что они будут расти вечно и вечно становиться все крепче по мере своего роста. Но это не так. Одно дерево может дольше сохранять всю свою энергию и достигнуть большей высоты, чем другое, но рано или поздно возраст сказывается на всех. Хотя более высокие деревья имеют лучший доступ к свету и воздуху, чем их соперники, они постепенно теряют жизненные силы и одно за другим уступают место более молодым, которые, обладая меньшей физической силой, имеют на своей стороне энергию юности.

Так же как с ростом деревьев, как общее правило, обстояло дело и с развитием предприятий вплоть до начавшегося недавно бурного распространения огромных акционерных компаний, которые часто превращаются в застойные, но нелегко поддаются уничтожению. Ныне это правило уже не является всеобщим, но оно все еще действует во многих отраслях и производствах. Природа все еще оказывает свое влияние на частное предприятие, ограничивая продолжительность жизни его первооснователей и даже еще более ограничивая тот период в их жизни, в течение которого они сохраняют свои способности во всей их силе. В результате со временем руководство предприятием переходит в руки людей, обладающих меньшей энергией, меньшим творческим даром, а иногда даже проявляющих меньшую заинтересованность в его процветании. Когда такое предприятие преобразуется в акционерную компанию, оно может сохранить преимущества разделения труда, применения специализированной квалификации и специализированных машин; оно может даже расшириться за счет дальнейшего увеличения своего капитала, а при благоприятных условиях обеспечить себе прочное и заметное место в данном производстве. Но оно, скорее всего, потеряет такую большую долю своей гибкости и творческой энергии, что указанные преимущества уже не будут исключительно на его стороне в конкуренции с более молодыми и меньшими по размеру соперниками.

Поэтому, когда мы рассматриваем широкое воздействие, которое рост богатства и населения оказывает на экономическую эффективность производства, общий характер наших выводов не слишком обусловлен теми

обстоятельствами, что многие виды достигаемой экономии непосредственно зависят от размера отдельных предприятий, занятых в производстве, и что почти в любой отрасли постоянно происходит возвышение и упадок крупных предприятий, в любой данный момент одни фирмы находятся в стадии подъема, а другие в стадии упадка. Дело в том, что во времена, когда, в общем, наблюдается процветание, расстройство дел в одном месте несомненно будет более чем компенсировано успешным продвижением вперед в другом.

Между тем расширение совокупного масштаба производства бесспорно увеличивает те виды экономии, которые непосредственно не зависят от размера отдельных фирм. Наиболее важные из таких видов экономии проистекают из роста смежных отраслей производства, которые взаимно содействуют друг другу, быть может, сосредоточены в одной местности, но в любом случае пользуются современными средствами сообщения, созданными паровым транспортом, телеграфом и печатным станком. Экономия, возникающая из такого рода источников, которые доступны любой отрасли производства, не зависит исключительно от собственного роста той или иной отрасли, но, несомненно, быстро и неуклонно возрастает по мере их роста и столь же неизбежно в некоторых, хотя и не во всех, ее проявлениях сокращается вместе с упадком отрасли.

§ 2. Эти выводы приобретут большое значение, когда мы перейдем к выяснению причин, обуславливающих цену предложения товара. Нам придется тщательно проанализировать нормальные издержки производства товара, характерные для какого-то данного совокупного объема производства, а для этого мы должны будем исследовать *затраты репрезентативного производителя* на этот совокупный объем. С одной стороны, нам не подойдет некий новый производитель, только еще пробивающий себе дорогу в производство, действующий в условиях многих неблагоприятных факторов и вынужденный временно довольствоваться низкой прибылью или вовсе отсутствием прибыли, но которого устраивает уже сам по себе факт завязывания связей и осуществления первых шагов на пути создания удачного предприятия; с другой стороны, нам также не подойдет фирма, которая с помощью исключительно прочно установившейся репутации и удачливой судьбы создала огромное предприятие, громадное хорошо организованное производство, обеспечивающее ей превосходство

Предварительное изложение наших соображений об издержках производства в *репрезентативной фирме*.

почти над всеми ее конкурентами. Наша представительная фирма должна быть такой, которая насчитывает уже довольно большой возраст, отличается средними успехами, управляется людьми с нормальными способностями, располагает нормальным доступом к получению экономии как внешней, так и внутренней, характерной для совокупного объема производства; при этом учитываются категория производимых товаров, условия их сбыта и экономическая конъюнктура вообще.

Следовательно, репрезентативная фирма — это в известном смысле средняя фирма. Однако существует много вариантов толкования термина "средний" по отношению к предприятию. А "репрезентативная" фирма — это та особая разновидность средней фирмы, которую нам необходимо рассмотреть, чтобы выяснить, насколько экономия — *внешняя и внутренняя*, — достигаемая производством в крупном масштабе, получила общее распространение в данной отрасли и в данной стране. Этого нельзя сделать на примере одной или двух фирм, взятых наобум, но это можно достаточно надежно выявить путем выбора — в результате широкого обследования — управляемой отдельным лицом или акционерной компанией фирмы (а еще лучше более одной фирмы), которая представляет, по нашему зрелому суждению, именно такую среднюю.

Общая аргументация данной книги показывает, что возрастание совокупного объема производства какого-либо товара обычно увеличивает размер репрезентативной фирмы, а следовательно, и получаемую ею внутреннюю экономию, что такая фирма всегда увеличивает и внешнюю экономию в доступных ей областях; все это позволяет ей производить свою продукцию с пропорционально меньшими, чем прежде, затратами труда и других издержек.

Закон  
возрастающей  
отдачи

Иными словами, мы вообще утверждаем, что, в то время как роль, которую играет в производстве природа, обнаруживает тенденцию к сокращению отдачи, роль, которую играет в нем человек, обнаруживает тенденцию к возрастанию отдачи. *Закон возрастающей отдачи* можно сформулировать следующим образом: увеличение объема затрат труда и капитала обычно ведет к усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала.

Вот почему в тех отраслях, которые заняты не в производстве сырого продукта\*, увеличение объема

\* Сюда включается и продукция сельского хозяйства. — *Прим. перев.*

затрат труда и капитала обычно дает пропорционально более высокую отдачу; кроме того, указанное усовершенствование организации производства ведет к ослаблению или даже к преодолению всякого возрастающего сопротивления, которое природа может оказать увеличению количества добываемого сырья. Когда действие законов возрастающей и убывающей отдачи уравнивается, перед нами возникает *закон постоянной отдачи*, в силу которого увеличение объема затрат труда и других издержек ведет к пропорциональному увеличению объема продукции.

и постоянной отдачи.

В реальной действительности эти две тенденции возрастания и сокращения отдачи постоянно противодействуют друг другу. Например, в производстве пшеницы и шерсти вторая тенденция почти беспредельно господствует в старой стране, которая не в состоянии осуществлять широкий импорт. В процессе превращения пшеницы в муку или шерсти в одеяла увеличение совокупного объема продукции приносит некоторые новые формы экономии, но в небольших пределах, так как предприятия, производящие муку и одеяла, уже достигли таких крупных масштабов, что какие-либо новые виды экономии возможны лишь в результате применения новых изобретений, а не совершенствования организации. Однако в стране, где производство одеял лишь слабо развито, экономия от увеличения масштабов и улучшения организации производства может оказаться значительной, а следовательно, возможен такой случай, когда расширение совокупного объема производства одеял сократит затраты на их изготовление ровно настолько, насколько оно увеличит затраты на производство для них сырья. В этом случае действия законов убывающей и возрастающей отдачи попросту нейтрализуют друг друга, а производство одеял будет происходить в соответствии с законом постоянной отдачи. Но в большинстве более сложных отраслей обрабатывающей промышленности, где стоимость сырья играет лишь небольшую роль, а также в большинстве современных транспортных отраслей закон возрастающей отдачи действует, почти не встречая сопротивления<sup>1</sup>.

Столкновение тенденций к возрастанию и сокращению отдачи.

<sup>1</sup> В статье "The variation of productive forces" в *Quarterly Journal of Economics* за 1902 г. проф. Баллок указывает, что термин "экономия организации" следует заменить понятием "возрастающая отдача". Он ясно показывает, что силы, порождающие "возрастающую отдачу", отличаются от сил, обуславливающих "убывающую отдачу", и что имеются неоспоримые случаи, при которых, чтобы подчеркнуть эту разницу, целесообразнее характеризовать причины, а не следствия, и противопоставлять "эко-

Возрастающая отдача — это отношение количеств.

”Возрастающая отдача” — это отношение между количеством усилий и жертв, с одной стороны, и количеством продукта — с другой. Эти количества нельзя точно вывести, так как изменения методов производства требуют новых машин, новых видов неквалифицированного и квалифицированного труда, причем в новых пропорциях. Однако в самом общем плане мы можем, вероятно, сделать приблизительный вывод, что выход продукции какого-либо производства от затрат определенного количества труда и капитала увеличился за последние 20 лет, возможно, на  $\frac{1}{4}$  или на  $\frac{1}{3}$ . Измерять затраты и выпуск продукции в денежном выражении весьма заманчиво, но это опасный подход, так как сопоставление денежных затрат с денежным доходом способно свести дело к оценке нормы прибыли на капитал<sup>1</sup>.

Быстрый рост населения в одних условиях представляет собой беду,

§ 3. Теперь мы можем дать предварительную общую характеристику связи между расширением производства и общественным благосостоянием. Начало быстрого роста населения часто сопровождалось возникновением нездорового и расслабляющего образа жизни в перенаселенных городах. Иногда этот рост приводил к плачевным последствиям, истощая материальные ресурсы народа, вынуждая его предъявлять чрезмерный спрос на землю при наличии лишь несовершенных технических средств для ее обработки; в результате резко обострялось действие закона убывающей отдачи продуктов сельского хозяйства и добывающей промышленности, а способы смягчения последствий действия этого закона отсутствовали. Начавшись, таким образом, в обстановке нищеты, дальнейшее увеличение численности населения может продолжаться в условиях,

номиию организации” ”негибкости природы” в ее реакции на интенсивную обработку.

<sup>1</sup> Не существует общего правила, согласно которому отрасли, дающие возрастающую отдачу, получают также и возрастающую прибыль. Разумеется, жизнеспособная фирма, которая расширяет масштабы своей деятельности и достигает значительной, специфической для нее, экономии, может одновременно давать возрастающую прибыль и получать возрастающую норму прибыли, поскольку увеличение ее продукции не окажет существенного влияния на цену последней. Однако, как мы увидим далее (кн. VI, гл. VIII, § 1,2), прибыль обнаруживает тенденцию к понижению в таких отраслях, как производство однотонных тканей, потому что крупные его масштабы позволили здесь довести организацию производственного процесса и сбыта до такого высокого уровня, что они носят почти шаблонный характер.

часто порождающих ту слабохарактерность народа, которая делает его неспособным создавать высокоорганизованное производство.

Все это, конечно, представляет собой серьезную опасность, но тем не менее остается истиной, что коллективная производительность труда народа с определенной средней силой и энергией составляющих его индивидуумов может возрасть в более высокой пропорции, чем их численность. Если в течение какого-то времени народу удастся преодолеть давление закона убывающей отдачи путем импорта на выгодных условиях продовольствия и других видов сырья, если его богатство не растрачивается в больших войнах и возрастает по крайней мере столь же быстро, как и численность населения, и если он сумеет не допустить возникновения расслабляющего его образа жизни, тогда каждый прирост численности населения должен, вероятнее всего, в указанный период сопровождаться пропорционально большим увеличением способности народа добывать материальные блага. Такая коллективная производительность народа позволяет ему достигать многих видов экономии от применения узкоспециализированного мастерства и специализированных машин, от географической концентрации производства и развития крупномасштабного производства; она позволяет ему увеличить всякого рода средства сообщения, тогда как сама по себе концентрация населения сокращает затраты времени и усилий, связанные со всякого рода транспортом, и открывает людям более широкий доступ к общественным удовольствиям и ко всем формам достижений культуры.

а в других не является таковой.

Следует, конечно, сделать скидку на возрастающую трудность обеспечивать себе уединение, покой и даже свежий воздух, но в большинстве случаев это компенсируется другими благами<sup>1</sup>.

Принимая во внимание тот факт, что возрастающая плотность населения обычно открывает доступ к новым видам удовлетворения общественных желаний, можно придать этому положению гораздо более широкий

<sup>1</sup> Англичанин Милль ударяется в несвойственный ему пафос, когда описывает ("Основы политической экономии", кн. IV, гл. VI, § 2): удовольствие от уединенных прогулок в живописной местности, тогда как многие американские авторы восторженно повествуют об обогащении жизни человека по мере того, как одинокий обитатель лесной глуши обретает соседей, как лесной хуторок превращается в деревню, деревня — в городишко, а городишко — в крупный город (см., например: C a t e y . Principles of Social Science, и H e n r y G e o r g e . Progress and Poverty).



смысл и сформулировать его следующим образом: рост численности населения, сопровождаемый равным увеличением материальных ресурсов удовлетворения желаний и средств производства, вероятно, влечет за собой пропорционально больший рост совокупного удовлетворения всякого рода желаний при условии, во-первых, что достаточное предложение продуктов сельского хозяйства и сырья может быть обеспечено без большого труда и, во-вторых, что не возникнет такая перенаселенность, которая подорвет физическую и духовную энергию людей вследствие недостатка свежего воздуха и света, возможностей для здорового и счастливого детства.

Последствия роста численности населения следует четко отличать от последствий увеличения богатства, которым он обычно сопровождается.

Накопление богатства цивилизованных стран растет в настоящее время быстрее, чем население, и, хотя, быть может, правильно считать, что богатство на душу населения увеличивалось бы несколько больше при условии не столь быстрого роста населения, все же фактически рост населения, скорее всего, будет сопровождаться пропорционально более быстрым увеличением объема материальных средств производства; а в Англии *в настоящее время* при наличии у нее свободного доступа к получению в изобилии иностранного сырья рост населения сопровождается пропорционально большим увеличением средств удовлетворения человеческих потребностей, помимо потребностей в свете, чистом воздухе и т.д. Однако значительная часть этого увеличения обусловлена не повышением эффективности производства, а возрастанием богатства, которым оно сопровождается; поэтому оно не обязательно приносит выгоду тем, кто не располагает своей долей в этом богатстве. Кроме того, поставки в Англию иностранного сырья могут в любой момент оказаться ограниченными в результате изменений в торговых правилах других стран и вовсе приостановленными большой войной, тогда как расходы на военно-морской флот и сухопутные силы, которые потребуются для надежного обеспечения страны на случай такой возможности, в существенной мере сократят выгоды, доставляемые ей действием закона возрастающей отдачи.

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ . . . . .	5
--------------------------------	---

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ . . . . .	45
---	----

ПРЕДИСЛОВИЕ К ВОСЬМОМУ ИЗДАНИЮ . . . . .	51
--	----

## Книга I

### ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР

<p><i>Глава I. ВВЕДЕНИЕ.</i> § 1. Экономическая наука — это одновременно исследование богатства и часть исследования человека. История человечества формировалась под влиянием религиозных и экономических сил. § 2. Вопрос о том, неизбежна ли нищета, представляет наибольший интерес для экономической науки. § 3. Эта наука в основном получила свое развитие в новейшее время. § 4. Конкуренция может быть созидательной или разрушительной: даже когда она созидательна, она приносит меньше пользы, чем сотрудничество. Но коренные черты современного предприятия составляют свобода труда и предпринимательства, самостоятельность и предвидение. § 5. Краткие очерки развития этих черт и экономической науки в целом перенесены из данной книги в <i>Приложения А и В</i> . . . . .</p>	56-68
--	-------

<p><i>Глава II. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.</i> § 1. Экономическая наука занимается преимущественно стимулами к действию и мотивами, побуждающими сопротивление действию, количественное выражение которых может быть приблизительно измерено деньгами. Измерение относится лишь к количеству сил: качество побудительных мотивов, будь то благородных или низменных, по самой своей природе измерению не поддается. § 2. Принимается в расчет большая мера силы шиллинга для бедного человека, чем для богатого: но экономическая наука вообще стремится к обобщающим результатам, мало подверженным влиянию индивидуальных особенностей. § 3. Сама привычка в значительной мере основывается на сознательном выборе. § 4, 5. Экономические мотивы не являются исключительно корыстными. Желание денег не исключает других влияний, и само может возникнуть из благородных побуждений. Сфера экономического измерения может постепенно распространиться на весьма альтруистические поступки. § 6. Побуди-</p>	
---	--

тельные мотивы к коллективным действиям имеют большое и приобретают все большее значение для экономиста. § 7. Экономисты изучают главным образом одну сторону жизни человека, но это жизнь реального человека, а не призрачного существа. См. Приложение С . . . . . 69-84

**Глава III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБОБЩЕНИЯ ИЛИ ЗАКОНЫ.** § 1. Экономической науке нужны и индукция, и дедукция, но для различных целей в различных пропорциях. § 2, 3. Характер законов: законы естественных наук различаются по степени точности. Общественные и экономические законы относятся к тем, которые более сложны и менее точны, чем естественные законы. § 4. Относительность понятия "нормальный". § 5. Все научные доктрины подразумевают допущение неких условий, но этот гипотетический элемент особенно характерен для экономических законов. См. Приложение D . . . . . 85-94

**Глава IV. ПОРЯДОК И ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.** § 1. Резюме глав II и III. § 2. Организацию научных исследований нужно подчинять не практическим задачам, решению которых они попутно способствуют, а характеру темы, избранной для изучения. § 3. Главные темы экономического исследования. § 4. Практические вопросы, стимулирующие в настоящее время исследования английского экономиста, хотя они целиком и не укладываются в рамки предмета его науки. § 5, 6. Экономист должен тренировать свои качества восприятия, воображения, здравого смысла, доброжелательности и осмотрительности . . . . . 95-106

## Книга II

### НЕКОТОРЫЕ ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

**Глава I. ВВОДНАЯ.** § 1. Экономическая наука рассматривает богатство как средство удовлетворения потребностей и как результат усилий. § 2. Трудности классификации вещей, меняющих свои свойства и назначение. § 3. Экономическая наука должна следовать практике повседневной жизни. § 4. Необходимо, чтобы применяемые ею понятия были четко определены, но чтобы употребление терминов не было слишком категоричным . . . . . 107-111

**Глава II. БОГАТСТВО.** § 1. Техническое употребление термина "блага". Материальные блага. Личные блага. "Внешние" и "внутренние" блага. Передаваемые и непередаваемые блага. Даровые блага. Обмениваемые блага. § 2. Богатство индивидуума состоит из тех его внешних благ, которые поддаются денежному измерению. § 3. Но иногда целесообразно употреблять понятие "богатство" более широко, как включающее все личное богатство. § 4. Доля индивидуума в коллективных благах. § 5. Национальное богатство. Космополитическое богатство. Юридическая основа прав на богатство . . . . . 112-121

**Глава III. ПРОИЗВОДСТВО, ПОТРЕБЛЕНИЕ, ТРУД. НАСУШНЫЕ ЖИЗНЕННЫЕ СРЕДСТВА.** § 1. Человек может производить и потреблять лишь полезности, а не материю как таковую. § 2. Слово "производительный" подвержено неправильному толкованию, и, как правило, его следует избегать или же разъяснять. § 3. Насушные жизненные средства для обеспечения существования и для обеспечения производительности труда. § 4. Когда человек потребляет меньше, чем строго необходимо для обеспечения производительности его труда, это порождает потери. Традиционно необходимые жизненные средства . . . . . 122-131

**Глава IV. ДОХОД. КАПИТАЛ.** § 1. Денежный доход и торгово-промышленный капитал. § 2. Определения с обычной предпринимательской точки зрения понятий "чистый доход", "процент", "прибыль". "Чистые выгоды", "управленческий доход", "квазиренда". § 3. Классификация капитала с позиций частных лиц. § 4 – 7. Капитал и доход с общественной точки зрения. § 8. Производительность и перспективность являются равнозначными атрибутами капитала в связи со спросом на него и предложением его соответственно. См. Приложение Е . . . . . 132-144

### Книга III

## О ПОТРЕБНОСТЯХ И ИХ УДОВЛЕТВОРЕНИИ

**Глава I. ВВОДНАЯ.** § 1. Связь настоящей книги с тремя последующими. § 2. До последнего времени спросу и предложению уделялось недостаточно внимания . . . . . 145-147

**Глава II. СВЯЗЬ МЕЖДУ ПОТРЕБНОСТЯМИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.** § 1. Стремление к разнообразию. § 2, 3. Стремление привлечь к себе внимание. § 4. Жажда признания как такового. Место теории потребления в экономической науке . . . . . 148-154

**Глава III. ГРАДАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА.** § 1. Закон насыщения потребностей или убывающей полезности. Общая полезность. Предельное приращение. Предельная полезность. § 2. Цена спроса. § 3. Необходимость учитывать колебания в полезности денег. § 4. Шкала спроса индивидуума. Значение понятия "увеличение спроса". § 5. Спрос рынка. Закон спроса. § 6. Отношения спроса на конкурирующие товары . . 155-166

**Глава IV. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПОТРЕБНОСТЕЙ.** § 1. Закон эластичности спроса. § 2, 3. Цена, относительно низкая для богатого, может быть относительно высокой для бедного. § 4. Общие причины, воздействующие на эластичность. § 5. Трудности, обусловленные фактором времени. § 6. Изменения моды. § 7. Трудности получения необходимых статистических данных. § 8. Замечание о статистике потребления. Книги записей у торговцев. Потребительские бюджеты . . . . . 167-182

**Глава V. ВЫБОР МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ ВЕЩИ. НЕМЕДЛЕННОЕ И ОТЛОЖЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ.** § 1, 2. Распределение средств индивидуума между удовлетворением различных потребностей, позволяющее одинаковой ценой измерять равные предельные полезности при различных покупках. § 3. Распределение средств между настоящими и будущими потребностями. Учет будущих выгод. § 4. Различие между учетом будущих удовольствий и учетом будущих обстоятельств, могущих доставить удовольствие . . . . . 183-190

**Глава VI. СТОИМОСТЬ И ПОЛЕЗНОСТЬ.** § 1. Цена и полезность. Потребительский избыток. Конъюнктура. § 2. Связь между потребительским избытком и спросом индивидуума. § 3, 4. Связь между потребительским избытком и рыночным спросом. При рассмотрении средних данных по большим группам людей можно игнорировать различия индивидуального характера; когда такие группы включают в равной пропорции богатых и бедных, цена становится надежным мерилем полезности. § 5. Но это лишь при условии учета коллективного богатства. § 6. Положение Бернулли. Более широкие аспекты полезности богатства . . . . . 191-207

## Книга IV

### ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЛЯ, ТРУД, КАПИТАЛ И ОРГАНИЗАЦИЯ

**Глава I. ВВОДНАЯ.** § 1. Факторы производства. § 2. Предельная отрицательная полезность. Хотя труд иногда сам себе служит вознаграждением, но при известных допущениях мы можем считать, что его предложение регулируется ценой, которую за него можно получить. Цена предложения . . . . . 208-213

**Глава II. ПЛОДОДИЕ ЗЕМЛИ.** § 1. Представление, будто земля — это дар природы, тогда как продукт земли есть результат труда человека, не является абсолютно точным, но оно покоится на истине. § 2. Механические и химические условия плодородия. § 3. Способность человека изменять свойства почвы. § 4. В любом случае дополнительная отдача от добавочного приложения капитала и труда рано или поздно сокращается . . . . 214-219

**Глава III. ПЛОДОРОДИЕ ЗЕМЛИ (продолжение). ТЕНДЕНЦИЯ УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ.** § 1. Земля может быть слабо обработанной, и в этом случае отдача на дополнительное приложение капитала и труда возрастет, пока не будет достигнут максимальный ее уровень, после чего она снова станет убывать. Совершенствование агротехники способно позволить прибыльно применять больше капитала и труда. Закон относится к количеству продукта, а не к его стоимости. § 2. Доза капитала и труда. Предельная доза, предельная отдача, предел обработки. Предельная доза не обязательно является последней по време-

ни. Избыточный продукт; его отношение к ренте. Рикардо ограничил рамки своего исследования условиями давно заселенной страны. § 3. Всякое мерило плодородия должно соотноситься с определенным местом и временем. § 4. Как правило, с ростом плотности населения стоимость более бедных почв возрастает по сравнению с более плодородными. § 5, 6. Рикардо утверждал, что самые тучные земли обрабатывались в первую очередь, и это верно в том смысле, в каком он это понимал. Но он недооценивал косвенные преимущества, получаемые земледелием от плотного населения. § 7. Закон отдачи от рыбных промыслов, рудников и застраиваемых площадей. § 8. Замечание по поводу закона убывающей отдачи и о дозе капитала и труда . . . . . 220-245

*Глава IV. РОСТ НАСЕЛЕНИЯ.* § 1, 2. История доктрины населения. § 3. Мальтус. § 4, 5. Коэффициент брачности и коэффициент рождаемости. § 6, 7. История населения Англии . . . . 246-267

*Глава V. ЗДОРОВЬЕ И СИЛА НАСЕЛЕНИЯ.* § 1, 2. Общие условия здоровья и силы населения. § 3. Насущные жизненные средства. § 4. Оптимизм, свобода и перемены в жизни. § 5. Воздействие профессии. § 6. Влияние городской жизни. § 7, 8. Предоставленная самой себе природа стремится избавиться от слабых. Однако большая благонамеренная человеческая деятельность задерживает увеличение доли сильных и позволяет выжить слабым. Практический вывод . . . . . 268-280

*Глава VI. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ.* § 1, 2. Неквалифицированный труд — понятие относительное. Знакомое всем нам умение мы часто не считаем квалификацией. Ручной квалифицированный труд по своему относительному значению уступает место общему умственному труду и энергии. Общая способность и специализированное мастерство. § 3 — 5. Общее и техническое образование. Ученичество. § 6. Художественное образование. § 7. Образование как национальное капиталовложение. § 8. Передвижка между квалификационными группами и внутри них усиливается . . . . . 281-297

*Глава VII. РОСТ БОГАТСТВА.* § 1 — 3. До недавних пор мало применялись дорогостоящие виды вспомогательного капитала, но теперь их применение быстро увеличивается и столь же быстро возрастает способность к накоплению. § 4. Безопасность как условие сбережения. § 5. Развитие денежной экономики открывает новые соблазны для расточительности, но позволяет также людям, не обладающим предпринимательскими способностями, пожинать плоды сбережения. § 6. Главным стимулом для сбережения служат семейные привязанности. § 7. Источники накопления. Государственные накопления. Сотрудничество. § 8. Выбор между настоящим и отложенным удовлетворением. Накопление богатства обычно связано с некоторым ожиданием или отсрочкой удовлетворения. Вознаграждением за это выступает процент. § 9, 10. Как правило,

чем выше вознаграждение, тем выше норма накопления. Но имеются исключения. § 11. Замечание о статистике роста богатства . . . . . 298-319

**Глава VIII. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА.** § 1, 2. Теория об увеличении производительности с помощью организации стара, но Адам Смит вдохнул в нее новую жизнь. Экономисты и биологи сообща исследовали влияние, оказываемое борьбой за существование, на организацию; наследственность смягчает наиболее жестокие аспекты этой борьбы. § 3. Древние касты и современные классы. § 4,5. Адам Смит занимал здесь сдержанную позицию, но многие его последователи преувеличили экономию от природной организации. Развитие способностей их тренировкой; унаследование их путем тренировки в раннем возрасте, а возможно, и иными путями . . . . . 320-329

**Глава IX. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (продолжение). РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА. РОЛЬ МАШИН.** § 1. Практика порождает совершенство. § 2. В простейших, но не всегда в сложнейших видах труда узкая специализация повышает производительность. § 3. Влияние, оказываемое машинами на качество жизни человека, отчасти полезно, а отчасти вредно. § 4. Машинное производство машин открывает новую эру "заменяемости деталей". § 5. Пример из полиграфической промышленности. § 6. Машины ослабляют нагрузку на мускулы человека и таким образом препятствуют тому, чтобы монотонный труд влек за собой монотонный образ жизни. § 7. Сопоставление узкоспециализированного мастерства со-специализированными машинами. "Внешняя" и "внутренняя" экономия . . 330-347

**Глава X. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (продолжение). КОНЦЕНТРАЦИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ОТДЕЛЬНЫХ РАЙОНАХ.** § 1. Локализованные производства, их первобытные формы. § 2. Различное их происхождение. § 3. Их преимущества; наследственное мастерство; развитие вспомогательных отраслей; применение узкоспециализированных машин; местный рынок для труда узкой квалификации. § 4. Влияние совершенствования средств сообщения на географическое размещение производств. Пример из новейшей истории Англии . . . . . 348-359

**Глава XI. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (продолжение). КРУПНОМАСШТАБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО.** § 1. Для целей настоящего исследования типичные производства представлены в обрабатывающей промышленности. Экономия сырья. § 2 — 4. Преимущества крупной фабрики в применении и совершенствовании узкоспециализированных машин; в закупках и продажах; в узкой квалификации рабочей силы; в разделении труда в сфере управления предприятием. Преимущества мелкого фабриканта в надзоре за трудом работников. Современное распространение знаний в большой мере служит ему на пользу. § 5. В отраслях, где крупномасштабное производство дает

большую экономию, фирма может вырасти быстро при условии свободного обеспечения сбыта, но часто она не может этого добиться. § 6. Крупные и мелкие торговые заведения. § 7. Транспортные отрасли. Рудники и карьеры . . . . 360-374

*Глава XII.* ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (продолжение). УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ. § 1. В прошлом ремесленник имел дело непосредственно с потребителем, и, как правило, так же поступают лица свободных профессий и теперь. § 2. Но в большинстве хозяйств эти функции берут на себя особые группы предпринимателей. § 3, 4. В строительстве и некоторых других отраслях главный риск предпринимательства иногда отделяется от конкретной деятельности по управлению. Предприниматель, который не является организатором производства. § 5. Способности, требующиеся от идеального промышленника. § 6. Сын бизнесмена начинает свою карьеру с такими большими преимуществами, что можно было ожидать образования некоей касты бизнесменов; причины того, почему это не происходит. § 7. Частные товарищества. § 8, 9. Акционерные компании. Государственные предприятия. § 10. Кооперативная ассоциация. Участие в прибылях. § 11. Возможности продвижения вверх для рабочего человека. Отсутствие капитала служит для него меньшим препятствием, чем на первый взгляд представляется, так как объем ссудных средств быстро расширяется. Но против него работает возрастающая сложность предпринимательской деятельности. § 12. Способный бизнесмен стремительно увеличивает находящийся в его распоряжении капитал, а неспособный обычно тем быстрее теряет свой капитал, чем больше размер его предприятия. Эти две силы имеют тенденцию подгонять капитал к способностям, необходимым для успешного его применения. Способность бизнесмена распоряжаться капиталом обладает вполне определенной ценой предложения в такой стране, как Англия . . . . . 375-399

*Глава XIII.* ЗАКЛЮЧЕНИЕ. КОРРЕЛЯЦИЯ ТЕНДЕНЦИЙ К ВОЗРАСТАНИЮ И УБЫВАНИЮ ОТДАЧИ. § 1. Резюме последних глав данной книги. § 2. Издержки производства следует оценивать на примере репрезентативной фирмы, которая обладает нормальным доступом к "внешней" и "внутренней" экономии, достигаемой при данном совокупном объеме производства. "Постоянная отдача" и "возрастающая отдача". Увеличение населения обычно сопровождается пропорционально большим ростом коллективной производительности . . . . . 400-408



ИБ № 12202

Редактор *О. Г. Радынова*

Младший редактор *О. М. Фролова*

Художник *Б. И. Астафьев*

Художественный редактор *В. А. Пузанков*

Технический редактор *Н. Е. Лазарева*

Корректор *М. А. Таги-Заде*

Сдано в набор 27.12.82 г. Подписано в печать 28.09.1983 г.

Формат 84x108 1/32. Бумага офсетная № 1. Гарнитура Пресс-Роман.

Печать офсетная. Условн. печ. л. 21,84. Усл. кр.-отт. 22,05. Уч.-изд. л. 26,90.

Тираж 7000 экз. Заказ № 127 Цена 2 р. 00 к. Изд. № 34377

Ордена Трудового Красного Знамени издательство "Прогресс"

Государственного комитета СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.

119847—ГСП, Москва Г—21, Зубовский бульвар, 17.

Тульская типография Союзполиграфпрома при Государственном комитете Совета Министров СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.

Тула, проспект Ленина, 109.

2р.



А.МАРШАЛЛ ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ. Т.