



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
МЫСЛЬ ЗАПАДА

---

А. МАРШАЛЛ

*ПРИНЦИПЫ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ  
II.*

---

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА**

**PRINCIPLES  
OF  
ECONOMICS**

**AN INTRODUCTORY VOLUME**

**ALFRED MARSHALL**

**EIGHTH EDITION**

**NATURA NON FACIT SALTUM**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

*Для научных библиотек*

А. МАРШАЛЛ

**ПРИНЦИПЫ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ  
II.**

Перевод с английского Р. И. СТОЛПЕРА

Общая редакция  
доктора экономических наук С. М. НИКИТИНА



ИЗДАТЕЛЬСТВО · ПРОГРЕСС · МОСКВА 1984

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

Редактор О.Г. РАДЫНОВА

Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. Пер. с англ. – М.,  
"Прогресс", 1984 – 23 л. ("Экономическая мысль Запада", Для научных  
библиотек).

*Редакция литературы по экономике*

© Перевод на русский язык  
Издательство "Прогресс" 1984

М 0602000000–096 50-83  
006 (01) –84

## ОБЩИЕ ОТНОШЕНИЯ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СТОИМОСТИ

### ГЛАВА I

#### ВВОДНАЯ. О РЫНКАХ

§ 1. Хозяйственное предприятие растет, достигает большой мощи, а затем, очевидно, переходит в состояние застоя и угасает; на поворотном пункте образуется баланс или равновесие жизненных сил и сил, ведущих к упадку; последняя часть кн. IV была посвящена главным образом такому балансированию сил в жизни и упадке народа или в способе производства и торговли. По мере продвижения нашего исследования вперед нам придется все чаще и чаще рассматривать экономические силы как силы, подобные тем, которые делают молодого человека все крепче, пока он не достигает полной зрелости, после чего он теряет гибкость и становится инертным, а затем и вовсе погружается в состояние, когда уже вынужден освободить место для другого, обладающего большей жизненной энергией. Но, чтобы подготовить почву для такого углубленного исследования, нам нужно сначала познакомиться с более простым уравниванием сил, аналогичным, скорее, состоянию механического равновесия камня, подвешенного на эластичном шнуре, или нескольких шаров, помещенных в одном резервуаре с водой.

Теперь нам предстоит изучить общие отношения предложения и спроса, особенно те из них, которые связаны с таким формированием цен, какое удерживает их в "равновесии". Этот термин вошел в широкое употребление и пока что не нуждается в специальном разъяснении. Но с ним связаны многие трудности, разрешить которые можно лишь постепенно и которые будут привлекать наше внимание на протяжении большей части данной книги.

Мы будем приводить примеры то из одной категории экономических проблем, то из другой, но главный ход рассуждений мы не станем связывать с предположениями, касающимися лишь одной какой-либо отдельной категории.

Таким образом, наш ход рассуждений не будет носить описательный характер, но и не сведется к конст-

Биологические и механические представления об уравнивании противодействующих сил.

Сфера исследования в данной книге.

руктивному рассмотрению реальных проблем. Здесь мы изложим лишь теоретические основы наших представлений о причинах, определяющих стоимость, и, таким образом, подготовим путь к построениям, начало которым будет положено в следующей книге. Нашу цель здесь составляет не столько приобретение знаний, сколько овладение способностью приобрести и систематизировать научные представления относительно двух противостоящих друг другу сил: тех, которые толкают человека на экономические усилия и жертвы, и тех, которые удерживают его от этого.

Характеристика рынков здесь дана только предварительно.

Мы должны начать с краткой и предварительной характеристики рынков, ибо это необходимо, чтобы придать точность идеям, выдвигаемым в данной и следующей книгах. Однако организация рынков тесно связана одновременно и как причина, и как следствие с деньгами, кредитом и внешней торговлей; поэтому более полное исследование ее приходится отложить для другого труда, где она будет рассмотрена в связи с колебаниями торговой и промышленной конъюнктуры и с объединениями производителей и торговцев, работодателей и наемных работников.

Определение рынка.

§ 2. Когда рассуждают о связи между предложением и спросом, необходимо, конечно, чтобы рынки, к которым они относятся, были одними и теми же. Как указывает Курно, "экономисты подразумевают под термином "рынок" не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться"<sup>1</sup>. Джевонс в свою очередь замечает: "Вначале рынок представлял собой публичное место в городе, где пищевые продукты и другие предметы выставлялись на продажу, но затем это слово было обобщено и стало означать всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара. Большой город может иметь столько рынков, сколько в нем существует важных отраслей хозяйства, причем эти рынки могут быть привязаны к определенному месту, а могут и не иметь такового. Центром рынка служат публичная биржа, торговые или аукционные залы, где торговцы по взаимному

<sup>1</sup> "Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses", ch. IV. См. также ранее, кн. III, гл. IV, § 1.

согласию встречаются и заключают сделки. В Лондоне Фондовая биржа, Зерновая биржа, Угольная биржа, Сахарная биржа и многие другие располагают своими помещениями, в Манчестере Хлопковая биржа, Биржа обтирочных материалов и др. также имеют свое определенное место. Но такое строгое размещение их вовсе не обязательно. Торговцы могут располагаться по всему городу или отдельному району страны и все же образовывать рынок, если они поддерживают друг с другом тесную связь посредством ярмарок, собраний, издания прейскурантов, по почте или иными способами”<sup>1</sup>.

Таким образом, чем более совершенным является рынок, тем сильнее тенденция к тому, чтобы во всех его пунктах в один и тот же момент платили за один и тот же предмет одинаковую цену; но, разумеется, рынок обширен, и следует принимать в расчет издержки по доставке товаров различным покупателям, причем предполагается, что каждый из них должен сверх рыночной цены производить особую доплату за доставку товара<sup>2</sup>.

§ 3. Применяя экономическую теорию к практике, часто трудно установить, в какой степени на колебания предложения и спроса в каком-нибудь одном месте влияют их колебания в другом. Очевидно, что общая тенденция развития телеграфа, печатного станка и парового транспорта должна расширить сферу, на которую распространяются такие влияния, и увеличить их силу. В известном смысле можно весь западный мир рассматривать как единый рынок для многих видов ценных бумаг, для наиболее ценных металлов и в меньшей степени для шерсти, хлопка и даже пшеницы; при этом необходимо принять в расчет транспортные издержки, куда можно также включить тарифы, взимаемые таможенными ведомствами, через которые должны проходить товары. По существу, во всех этих случаях транспортные издержки, включая сюда и таможенные сборы, не столь велики, чтобы воспрепятствовать покупателям из всех регионов западного мира конкурировать друг с другом в приобретении одних и тех же товаров.

Существует много особых случаев, когда рынок на какой-либо отдельный товар может расшириться или

Границы  
рынка.

Примеры  
очень ши-  
роких  
рынков.

Общие ус-  
ловия, оп-

<sup>1</sup> “Theory of Political Economy”, ch. IV.

<sup>2</sup> Так, широко распространена практика применения цен на большие партии товаров с поставкой “франко-борт” (фоб) кораблем в какой-либо порт; при этом каждому покупателю приходится самому расплачиваться за доставку груза к месту назначения.



ределяющие размер рынка для некоего товара. Подверженность товара подразделению на сорта и представление его образцов.

Портативность.

сузиться, но почти все те предметы, для которых имеется очень широкий рынок, пользуются всеобщим спросом, и их можно легко и точно охарактеризовать. Так, например, хлопок, пшеница и железо удовлетворяют настоятельные и почти всеобщие потребности. Их особенности легко поддаются определению, вследствие чего их могут покупать и продавать люди, находящиеся на далеком расстоянии друг от друга, а также от самих товаров. При необходимости можно взять их образцы, которые вполне типичны; эти товары можно даже подразделять на "сорта", как это фактически делается с зерном в Америке специальным независимым учреждением; в результате покупатель может быть уверен, что приобретаемый им товар соответствует необходимым качественным стандартам, хотя он в глаза не видел его образца, а возможно, и не способен составить собственное мнение, если бы даже и видел их<sup>1</sup>.

Товары, на которые существует очень широкий рынок, должны быть такого рода, чтобы их можно было перевозить на далекие расстояния, хранить сколько-нибудь продолжительное время, а их стоимость должна быть довольно значительной по отношению к их объему. Товар, объем которого столь велик, что цена его неизбежно резко повышается, когда его продают для доставки в пункт, далеко расположенный от места его производства, должен, как правило, иметь узкий рынок. Например, рынок для обычных кирпичей практически ограничивается ближайшими окрестностями местонахождения кирпичного завода, их едва ли целесообразно перевозить по суше на далекое расстояние в район, располагающий собственными кирпичными заводами. Но кирпичи некоторых специальных сортов имеют рынки сбыта, простирающиеся на большей части территории Англии.

Условия высоко-

§ 4. Рассмотрим теперь кратко рынки для товаров, строго отвечающих перечисленным выше условиям, а

<sup>1</sup> Например, управляющие государственными или частными "элеваторами" принимают от фермера зерно, разделяют его по различным сортам, выдают фермеру сертификаты на доставленное им определенное количество каждого сорта. Его зерно затем смешивается с зерном других фермеров, а его сертификаты могут несколько раз переходить из рук в руки, пока не попадут к покупателю, который потребует фактической доставки к нему зерна, причем в числе того, что этот покупатель получит, может оказаться очень мало продукции или вовсе не оказаться продукции фермы, принадлежащей первоначальному владельцу сертификата.

именно пользующихся всеобщим спросом, поддающихся спецификации и перевозке на далекие расстояния. Это, как мы уже отмечали, котирующиеся на фондовых биржах ценные бумаги и наиболее ценные металлы.

организо-  
ванных  
рынков

Каждая акция, или облигация акционерной компании, или каждая государственная облигация обладает точно такой же стоимостью, как и всякая другая того же выпуска; для любого покупателя совершенно безразлично, какую из них он приобретает. Некоторые ценные бумаги, главным образом выпускаемые мелкими горнорудными, судоходными и иными компаниями, требуют знания местных условий и не очень легко сбываются за пределами фондовых бирж провинциальных городов в непосредственной близости от местонахождения таких компаний. Но вся Англия представляет собой единый рынок для акций и облигаций крупной английской железной дороги. В обычные времена биржевой дилер может продать, скажем, акции "Миддленд рейлуэй", даже если у него самого их нет, так как он знает, что они постоянно поступают на рынок, и уверен, что сможет их купить.

на приме-  
ре фондо-  
вых бирж.

Но наиболее ярким является пример с ценными бумагами, которые называют "интернациональными", поскольку на них имеется спрос повсюду на земном шаре. Это облигации правительств главных стран мира и очень крупных акционерных компаний, вроде "Компани оф Суэц кэнал" и "Нью-Йорк сентрал рейлуэй". Курс облигаций такого класса поддерживается при помощи телеграфа почти на точно одинаковом уровне на всех фондовых биржах мира. Если их курс повышается в Нью-Йорке или Париже, в Лондоне или Берлине, само по себе известие об этом повышении ведет к его повышению на других биржах; если по какой-либо причине такое повышение задерживается, данную категорию облигаций, вероятно, вскоре станут предлагать к продаже на бирже с высоким их курсом по телеграфным распоряжениям с других бирж, а дилеры первой биржи будут по телеграфу совершать покупку их на других биржах. Такие продажи, с одной стороны, и покупки — с другой, укрепляют тенденцию, в соответствии с которой цена должна стремиться к достижению повсюду одинакового уровня; при условии, что на каких-либо рынках не существует ненормальной обстановки, эта тенденция скоро становится неодолимой.

Дилер на фондовой бирже в обычных условиях также может стремиться продавать ценные бумаги почти по тому же курсу, по которому он их покупает; он часто

готов покупать первоклассные акции по цене на полпроцента, или на четверть, или на восьмую долю, а в некоторых случаях даже на шестнадцатую долю процента ниже курса, по которому он тут же предлагает их к продаже. Когда на рынке имеется два вида ценных бумаг равного достоинства, но один из них относится к крупному выпуску облигаций, а другой к ограниченному выпуску их тем же правительством, в результате чего первые поступают на рынок постоянно, а вторые лишь изредка, дилеры только на этом основании будут добиваться во втором случае большей разницы между их продажной ценой и покупной ценой, чем в первом<sup>1</sup>. Это хорошо иллюстрирует тот великий закон, согласно которому чем шире рынок для товара, тем обычно меньше колебания его цены и тем ниже процент с оборота, взимаемый дилером за сделки с таким товаром.

Следовательно, фондовая биржа представляет собой образец, по которому формировались и формируются рынки для сделок со многими видами товаров, их можно легко и точно охарактеризовать, они транспортабельны и пользуются широким спросом. Однако вещественные товары, обладающие этими качествами в наивысшей степени, — это золото и серебро. По этой причине они были избраны с общего согласия для использования в качестве денег, в качестве выразителя стоимости других вещей: мировой рынок для них наиболее высоко организован и, как мы видим, дает много точнейших иллюстраций действия законов, которые мы здесь рассматриваем.

§ 5. Крайнюю противоположность мировым ценным бумагам и наиболее ценным металлам составляют, во-первых, предметы, которые должны изготовляться по заказу для удовлетворения вкусов отдельных лиц, вроде хорошо пригнанной одежды, и, во-вторых, скоропортящиеся и объемные товары, вроде свежих овощей, которые редко можно с выгодой перевозить на большие расстояния. О первых едва ли можно говорить, что они

<sup>1</sup> В случае с акциями очень мелких или мало известных компаний разница между ценой, по которой дилер готов их покупать, и ценой, по которой он станет их продавать, может достигать пяти и более процентов их продажной цены. Когда он покупает такие акции, ему приходится долгое время держать их у себя, пока не встретит кого-либо, кто захочет их купить у него, а тем временем курс их может упасть; если же он берет-ся доставить ценную бумагу, которую он сам еще не приобрел и которая не поступает изо дня в день на биржу, он не в состоянии завершить свою сделку без больших хлопот и издержек.

вообще имеют оптовый рынок; условия, которыми определяются их цены, — это условия розничной покупки и продажи, и исследование их можно отложить на будущее<sup>1</sup>.

Для второй категории товаров имеются, конечно, оптовые рынки, но они остаются в пределах узких границ; типичным примером может служить сбыт простейших видов овощей в маленьком городишке. Владельцам огородов в округе, очевидно, приходится организовывать продажу горожанам своих овощей при минимальных помехах с любой стороны. Некоторым ограничением резких колебаний цен может служить способность, с одной стороны, хорошо продавать, а с другой — покупать где-либо в другом месте, но при обычных условиях это ограничение неэффективно, причем может оказаться, что торговцы в этом случае в состоянии сговориться и, таким образом, установить искусственную монопольную цену, иначе говоря, цена определяется почти без прямой связи с издержками производства, а главным образом исходя из того, что может выдержать рынок.

С другой стороны, может случиться, что некоторые огороды расположены почти на равном расстоянии от другого городка и их владельцы везут свои овощи то в один, то в другой город, а люди, иногда покупающие в первом городе, имеют такую же возможность отправиться и в другой. Даже самая маленькая разница в цене заставит их предпочесть более выгодный рынок, и, следовательно, приведет к известной взаимозависимости условий торговли в обоих городах. Может оказаться также, что этот второй город имеет хорошее сообщение с Лондоном или каким-нибудь другим центральным рынком, в результате чего цены в этом городе определяются ценами на центральном рынке; в таком случае цены в нашем первом городе тоже должны в значительной степени приблизиться к тамошним ценам. Точно так же как новости переходят из уст в уста, пока слух

Оставляя в стороне розничную торговлю, мы переходим к рынку, представляющему узкоограниченным,

хотя даже и такой рынок подвержен косвенным влияниям с далеких расстояний.

<sup>1</sup> Человека не особенно заботят мелкие розничные покупки: он может в одной лавке отдать полкроны за пачку бумаги, которую мог бы купить за 2 шилл. в другой. Но иначе обстоит дело с оптовыми ценами. Промышленник не может продавать стопку бумаги по цене 6 шилл., когда его сосед продает ее по 5 шилл. Дело в том, что тем, чьи предприятия связаны с потреблением бумаги, почти точно известна самая низкая цена, по которой ее можно купить, и они не станут платить более высокую. Фабриканту придется продавать бумагу примерно по рыночной цене, которая приблизительно такая, по которой ее в это же время продают другие фабриканты.

не распространится далеко за пределы своего забытого первоисточника, даже самый отдаленный рынок подвержен воздействию изменений, о которых выступающие на этом рынке люди никаких прямых сведений не имеют, — изменений, происшедших очень далеко от данной местности и постепенно распространявшихся с одного рынка на другой.

Следовательно, одну крайность образуют мировые рынки, на которых непосредственно действует конкуренция, исходящая из всех частей земного шара, а другую крайность составляют те находящиеся в глуши рынки, на которых всякая непосредственная конкуренция издавна исключена, хотя косвенная, передаточная конкуренция может даже и здесь давать себя чувствовать, примерно на полпути между этими крайностями размещается громадное число рынков, которые экономисту и бизнесмену надлежит изучить.

Пределы рынка по продолжительности периода его действия обуславливают природу причин формирования равновесия, которые следует принимать в расчет.

§ 6. Далее, рынки различаются между собой по длительности периода, который отводится силам спроса и предложения на то, чтобы достигнуть состояния равновесия, а также по размерам территории, которую они охватывают. Указанный фактор времени требует от нас в данный момент более пристального внимания, чем фактор пространства. Дело в том, что сама природа равновесия и причин, его обуславливающих, зависит от продолжительности периода, в течение которого принято считать этот рынок действующим. Как мы увидим в дальнейшем, если этот период краток, предложение ограничено имеющимися на данный момент запасами; если же это более долгий период, на предложение окажут то или иное влияние себестоимость производства рассматриваемого товара; когда же период очень долгий, то на саму эту себестоимость в свою очередь станут в большей или меньшей степени воздействовать издержки производства рабочей силы и сырья, необходимые для изготовления данного товара. Разумеется, эти три вида периодов постепенно перерастают друг в друга мельчайшими отрезками. Мы начнем с первого периода и в следующей главе рассмотрим те временные состояния равновесия предложения и спроса, при которых "предложение", по существу, означает лишь имеющийся в настоящий момент на рынке наличный запас товаров для продажи, вследствие чего на него не могут оказать непосредственное влияние издержки производства.

## ВРЕМЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

§ 1. Простейший случай баланса, или равновесия, между желанием и усилием мы наблюдаем, когда человек удовлетворяет одно из своих желаний собственным непосредственным трудом. Когда мальчик собирает черную смородину, чтобы самому ее съесть, сам труд по ее сбору является, вероятно, на время приятным, и еще в течение некоторого отрезка времени удовольствие от этой еды более чем достаточно для вознаграждения работы по собиранию ягоды. Но после того, как он съел ее довольно много, желание продолжать ее есть уменьшается, а сама работа по собиранию начинает вызывать скуку, которая фактически может отражать ощущение не усталости, а однообразия. Равновесие достигается тогда, когда наконец его тяга к играм и нежелание продолжать собирать ягоды уравнивают его желание есть. Удовлетворение, которое он может получить от собирания ягоды, достигло своего максимума, ибо вплоть до этого момента каждое новое усилие по сбору ягоды увеличивало, а не уменьшало удовольствие от указанного процесса, после же этого момента всякие дальнейшие усилия по ее собиранию уже сокращают, а не увеличивают такое удовольствие<sup>1</sup>.

В случайной торговой сделке, которую одно лицо совершает с другим лицом, например когда житель лесной глуши обменивает каноэ на ружье, редко встречается то, что можно было бы, строго говоря, назвать равновесием предложения и спроса; здесь, вероятно, имеется предельное удовлетворение с обеих сторон, поскольку, очевидно, один готов был бы отдать за каноэ что-либо еще, кроме ружья, если бы не мог без этого заполучить каноэ, а другой в случае необходимости также отдал бы за ружье еще что-нибудь, кроме каноэ.

Конечно, возможно достижение полного равновесия и при системе натурального товарообмена, но бартер, хотя

Простой пример равновесия желаний и усилий.

При случайной бартерной сделке обычно не существует подлинного равновесия.

Вопрос о систематическом

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. I, § 2, и Замечание XII в *Математическом приложении*.

ческой  
бартерной  
торговле  
можно  
отложить  
на последующее.  
Рынок  
для уникальных  
или редких предметов.

исторически и предшествует системе купли—продажи, в некоторых отношениях более сложен, а простейшие случаи подлинного равновесия стоимостей встречаются на рынках уже на более высокой ступени цивилизации.

Мы можем оставить в стороне как не имеющую практического значения категорию торговых сделок, служившую предметом широкого обсуждения. К ней относятся купля и продажа картин старых мастеров, редких монет и других предметов, вовсе не поддающихся "делению на сорта". Цена, по какой каждая такая вещь может быть продана, во многом зависит от того, окажутся ли на месте и в момент ее продажи какие-либо богатые лица, которым она понравится. Если таких покупателей при этом не окажется, данную вещь, вероятно, приобретут торговцы, рассчитывающие перепродать ее с прибылью; разница в ценах, по которым одна и та же картина продается на каждом последующем аукционе, была бы еще большей, если бы не сдерживающее влияние покупателей-знатоков.

Пример с местным зерновым рынком, на котором возможно подлинное, хотя и временное, равновесие.

§ 2. Перейдем поэтому к торговым сделкам, повседневно встречающимся в современной жизни; возьмем в качестве иллюстрации зерновой рынок в расположенном в сельском районе городке и предположим для простоты, что все зерно на этом рынке одинакового качества. Количество, предлагаемое каждым фермером или другим продавцом к продаже по любой цене, обусловлено его собственной потребностью в наличных деньгах и его оценкой настоящей и будущей конъюнктуры на рынке, с которым он связан. Существуют цены, на которые ни один продавец не согласится, и цены, по которым никто из них не откажется продавать. Имеются другие, промежуточные цены, на которые многие или все продавцы согласятся при продаже больших или малых количеств зерна. Каждый пытается угадать конъюнктуру рынка и поступать соответственно. Допустим, что фактически на рынке имеется не более 600 кварталов зерна, владельцы которого готовы взять за него цену 35 шилл. за квартал, но что владельцы еще одной сотни кварталов соблазнились бы ценой 36 шилл., а владельцы еще 300 кварталов — ценой 37 шилл. Предположим также, что цена 37 шилл. привлечет покупателей только на 600 кварталов, тогда как еще 100 кварталов может быть продано лишь по цене 36 шилл., а еще 200 кварталов — по цене 35 шилл. Все это можно выразить в таблице следующим образом:

| По цене  | Владельцы зерна<br>готовы продать | Покупатели<br>готовы купить |
|----------|-----------------------------------|-----------------------------|
| 37 шилл. | 1000 кварталов                    | 600 кварте-<br>ров          |
| 36 —"—   | 700 —"—                           | 700 —"—                     |
| 35 —"—   | 600 —"—                           | 900 —"—                     |

Разумеется, те, кто действительно готов лучше согласиться на 36 шилл., чем покинуть рынок, не продав зерно, сразу не покажут, что согласны на эту цену. Равным образом и покупатели будут жаться и делать вид, что они менее, чем в действительности, стремятся купить зерно. В результате цена может, подобно маятнику, колебаться туда и сюда по мере того, как то продавцы, то покупатели будут брать верх, "рядясь и торгуясь" на рынке. Исключая те случаи, когда силы неравны или, например, когда одна сторона простовата или не сумела оценить силу сопротивления другой стороны, цена всегда имеет тенденцию не отклоняться резко от 36 шилл., и можно почти вполне быть уверенным, что к концу рыночного дня она окажется весьма близка к 36 шилл. Дело в том, что, когда, по мнению продавца, покупатели действительно смогут купить все требующееся им количество по цене 36 шилл., он не захочет допустить, чтобы от него ускользнуло чье-либо предложение купить по цене, значительно превышающей указанную выше.

Покупатели в свою очередь строят такие же расчеты, и, если в какой-то момент цена существенно превысит 36 шилл., они станут доказывать, что предложение намного больше спроса по этой цене; поэтому даже те из них, кто скорее уплатил бы эту цену, чем ушел с рынка без покупки, выжидают, а выжидая, способствуют колебанию цены вниз. С другой стороны, когда цена намного ниже 36 шилл., даже те продавцы, которые лучше согласились бы на эту цену, чем покинули рынок с непроданным зерном, начинают доказывать, что по такой цене спрос превышает предложение, и также выжидают, а тем самым способствуют колебанию цены вверх.

Таким образом, имеются некоторые основания называть цену 36 шилл. подлинно равновесной ценой, поскольку, если бы ее установили с самого начала и придерживались до конца, она бы точно уравнила спрос и предложение (т. е. количество, которое покупатели готовы купить по этой цене, точно равнялось бы количеству, которое продавцы согласны продать по этой цене) и поскольку каждый торговец, обладающий глубоким



знанием конъюнктуры рынка, рассчитывает на установление именно такой цены. Когда такой торговец замечает, что цена значительно отклоняется от уровня 36 шилл., он ожидает скорого изменения и этим своим предвидением способствует скорейшему наступлению такого изменения.

Для нашей аргументации, разумеется, вовсе не обязательно, чтобы все торговцы обладали доскональным знанием складывающихся на рынке условий. Может случиться, что многие покупатели недооценивают готовность продавцов продать свой товар, а в результате в течение какого-то времени цена оказывается на самом высшем уровне, по которому можно найти покупателя; таким образом, 500 кварталов может быть продано еще до того, как цена упадет ниже 37 шилл. Но затем цена должна начать снижаться, и следствием этого явится то, что будет продано еще 200 кварталов, а цена к закрытию рынка установится примерно на уровне 36 шилл. Дело в том, что, когда объем продажи достигнет 700 кварталов, ни один продавец не захочет отдать зерно иначе как по цене выше 36 шилл. Точно так же, когда продавцы недооценивают готовность покупателей платить высокую цену, некоторые из них могут начинать продавать по самой низкой приемлемой для них цене, чтобы не остаться с нераспроданным зерном, и в этом случае большое количество зерна может оказаться проданным по цене 35 шилл., однако к закрытию рынка цена, вероятно, составит 36 шилл., а общий объем продаж достигнет 700 кварталов<sup>1</sup>.

Скрытое допущение о том, что готовность торговцев расходовать деньги является почти постоянной,

§ 3. В приведенном примере заключено скрытое допущение, которое находится в соответствии с реальными условиями, действующими на большинстве рынков,<sup>1</sup> но его следует четко определить, с тем чтобы воспрепятствовать его распространению на те случаи, где оно не оправданно. Мы молчаливо подразумевали, что на сумму, которую покупатели готовы уплатить, а продавцы готовы получить за 700 кварталов, не окажет влияния то обстоятельство, что первые сделки были заключены по высокой или низкой цене. Мы сделали скидку на сокращение у покупателей потребности в зерне (его предельной полезности для них) по мере увеличения объе-

<sup>1</sup> В этой иллюстрации показана простая форма влияния, которое мнение экспертов оказывает на действия торговцев, а следовательно, и на рыночную цену; в дальнейшем мы уделим значительное внимание более сложным проявлениям этого влияния.

ма закупок. Но мы не приняли в расчет сколько-нибудь значительного изменения в их нежелании расставаться с деньгами (предельной полезности последних); мы предположили, что это нежелание окажется практически одинаковым независимо от того, производились ли первоначальные платежи по высокой или низкой цене.

Указанное допущение справедливо в отношении большинства рыночных сделок, которые нас здесь практически интересуют. Когда некто покупает что-нибудь для собственного потребления, он обычно расходует на это лишь малую долю всех своих средств, но, когда он покупает тот же предмет для торговли, он ставит своей целью перепродать его, а поэтому потенциальный объем его средств не уменьшается. В обоих случаях нет заметного различия в его готовности расстаться со своими деньгами. Конечно, могут встретиться люди, относительно которых такое суждение неверно, но, вне всякого сомнения, существуют отдельные торговцы, имеющие в своем распоряжении крупные суммы денег, и их влияние укрепляет рынок<sup>1</sup>.

обычно  
верно для  
зернового  
рынка,

<sup>1</sup> Например, иногда покупатель не располагает достаточными наличными деньгами и вынужден отказываться от весьма выгодных сделок, уступая дорогу другим покупателям; поскольку его собственные средства исчерпаны, он, вероятно, не может получить ссуду иначе как на условиях, лишающих его прибыли, которую на первый взгляд сулит предложенная сделка. Однако, если эта сделка действительно выгодна, кто-нибудь другой, не столь стесненный в средствах, почти наверняка ее заключит.

Далее, вполне возможно, что некоторые из тех, кого считали согласным продать зерно по цене 36 шилл., были готовы на это лишь в силу их настоятельной нужды в известной сумме наличных денег; если им удастся продать зерно по более высокой цене, может иметь место осязаемое сокращение предельной полезности наличных денег для них, а поэтому они могут отказаться продать все зерно по цене 36 шилл. за квартал, хотя они продали бы его именно по этой цене, если бы она действовала с открытия и до закрытия рынка. В этом случае продавцы в результате получения преимущества в сделках при открытии рынка способны удержать до его закрытия цену на уровне выше *собственно* равновесной цены. Цена при закрытии рынка окажется *именно* равновесной ценой, и, хотя ее нельзя считать *собственно* равновесной ценой, весьма маловероятно, что она резко отклонится от нее.

Напротив, если рынок открылся при невыгодных для продавцов условиях и они какую-то часть зерна продали очень дешево, вследствие чего у них возник большой недостаток наличных денег, конечная полезность денег для них может оставаться столь высокой, что они станут продолжать продажи по цене значительно ниже 36 шилл., пока покупатели не закупают все, что они желают приобрести. Следовательно, рынок закроется, не достигнув действительно равновесной цены, но очень близко подойдя к ней.

но на рынке рабочей силы исключения из этого правила часто весьма существенны.

Это различие влечет за собой важные последствия как в теории, так и на практике.

Отсылка к Приложению о бартерной торговле.

На товарных рынках исключения из указанного допущения редки и несущественны, но на рынках рабочей силы они очень часты и весьма важны. Когда рабочий опасается голода, его нужда в деньгах (их предельная полезность для него) очень велика, и, если уже с самого начала он заключает наихудший контракт и нанимается на работу с низкой заработной платой, его нужда остается острой, и он может продолжать продавать свой труд по низкой ставке. Это тем более вероятно, что, в то время как на товарном рынке преимущества при заключении сделки могут быть вполне равномерно распределены между обеими сторонами, на рынке рабочей силы преимущество чаще оказывается на стороне ее покупателей, а не продавцов. Другое различие между рынком рабочей силы и товарным рынком проистекает из того факта, что каждый продавец рабочей силы может распорядиться только одной ее единицей. Это лишь два факта из многих, в которых мы по мере дальнейшего исследования обнаружим объяснение значительной части того инстинктивного неприятия трудящимися классами привычки некоторых экономистов, особенно принадлежащих к классу предпринимателей, рассматривать труд просто как товар, а рынок рабочей силы как любой другой рынок; между тем в действительности различия между этими двумя случаями, хотя с точки зрения теории и не являющиеся коренными, все же четко обозначены и на практике часто весьма существенны.

Теория купли и продажи поэтому намного усложняется, когда мы принимаем в расчет предельную полезность количества как денег, так и самого товара. Практическое значение этого соображения не очень велико. Но в *Приложении F* проводится различие между бартерными сделками и сделками, в которых одна сторона в каждом обмене выступает в форме всеобщей покупательной способности. При бартере имеющееся у двух людей количество обмениваемых предметов должно строго соответствовать их индивидуальным потребностям. Если это количество у одного из них слишком велико, оно не принесет ему большой пользы. Если это количество слишком мало, для него может возникнуть трудность при подыскании человека, который бы удовлетворительно обеспечил его тем, в чем он нуждается, а сам в свою очередь нуждался бы в тех конкретных вещах, которыми располагает первый. Но всякий обладающий запасом всеобщей покупательной способности может приобрести любой предмет, какой пожелает, как только встретит человека, имеющего в изобилии этот

предмет; ему не нужно рыскать вокруг, пока он не столкнется с "вдвойне подходящим" лицом, которое одновременно может дать ему то, что ему необходимо, и нуждаться в том, что сам он может дать этому лицу. В результате всякий, особенно профессиональный торговец, в состоянии получить в свое распоряжение большую сумму денег и совершать поэтому значительные закупки, не исчерпывая всей этой суммы или существенно не изменяя предельной стоимости своих денег.

## РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Переход к  
нормаль-  
ным стои-  
мостям.

§ 1. Далее нам необходимо выявить причины, обуславливающие цены предложения, т.е. цены, которые торговцы готовы платить за различные количества товара. В предыдущей главе мы рассматривали торговые сделки, совершаемые в течение лишь одного дня, и исходили из допущения, что предлагаемые к продаже товарные запасы уже имеются в наличии. Но объем этих запасов зависит, разумеется, от площади посева пшеницы в предыдущем году, а на размеры этой площади в свою очередь значительно влияли предположения фермеров о цене, которую они получают за пшеницу в данном году. Именно этот вопрос нам надлежит исследовать в настоящей главе.

Почти на  
все сдел-  
ки с това-  
рами, не  
очень ско-  
ропортя-  
щимися,  
влияют  
расчеты на  
будущее;

Даже на зерновой бирже расположенного в сельском районе городка на равновесную цену в рыночный день оказывают влияние предположения о том, как в будущем сложатся отношения между производством и потреблением, а на ведущих зерновых рынках Америки и Европы сделки на будущие поставки уже занимают преобладающее место и сплетают в одну сеть все нити во всей мировой торговле зерном. Некоторые из этих "сделок на срок" представляют собой лишь отдельные спекулятивные маневры, однако в основном они продиктованы расчетами на возможное мировое потребление, с одной стороны, и оценками существующих запасов и будущих урожаев в Северном и Южном полушариях — с другой. Торговцы учитывают площадь посева каждого сорта зерна, сроки созревания и размеры урожая, а также объем производства продуктов, в качестве заменителей которых можно использовать зерно. Например, когда покупают и продают ячмень, принимают в расчет возможные поставки такого продукта, как сахар, который может служить заменителем ячменя в пивоварении, а также всякого рода кормов, нехватка которых способна повысить стоимость ячменя, направляемого для потребления на фермах. Если сочтут, что производители любого вида зерна в какой-либо

части мира понесли убытки и, возможно, сократят на будущий год посевную площадь, то возникнет предположение о вероятном повышении цен, как только выявятся перспективы урожая и его недостаточность станет очевидной для всех. Ожидание такого повышения цен оказывает влияние на характер текущих сделок на будущие поставки, а это в свою очередь влияет на цены при продаже за наличные, в результате чего на последние цены оказывают косвенное воздействие оценки издержек производства продукции для будущих поставок.

Но в данной главе и последующих нас особенно интересуют колебания цен на протяжении еще более длительных периодов, чем те, на какие строят свои расчеты самые дальновидные торговцы, совершающие сделки на срок; нам предстоит выяснить, как объем производства приспосабливается к условиям рынка и как нормальная цена вследствие этого определяется состоянием устойчивого равновесия нормального спроса и нормального предложения.

§ 2. В ходе исследования названной проблемы нам придется часто употреблять термины *издержки производства (cost)* и *затраты производства (expenses)*, а поэтому полезно, прежде чем продолжать нашу аргументацию, дать какую-то предварительную их характеристику.

Можно вернуться к аналогии между ценой предложения и ценой спроса на товар. Допустив на момент, что эффективность производства зависит исключительно от затрат усилий рабочих, мы видели, что "цену", требующуюся, чтобы вызвать напряжение усилий, необходимых для производства любого данного количества товара, можно назвать ценой предложения на это количество — разумеется, также в течение определенного периода<sup>1</sup>. Но здесь нам уже следует принять в расчет, что производство товара требует приложения различных видов труда и применения капитала во многих его формах. Затраты всех различных видов труда, прямо или косвенно занятого в его производстве, вместе с воздержанием, или, вернее, ожиданием, необходимым для накопления применяемого в его производстве капитала, иными словами, все эти усилия и жертвы в совокупности мы станем называть *реальными издержками производства* товара. Суммы денег, которые приходится платить за эти усилия и жертвы, мы назовем либо *денежными из-*

теперь нам предстоит рассмотреть медленных и постепенных приспособлений спроса и предложения друг к другу.

Несколько более обстоятельное рассмотрение цены предложения.

*Реальные и денежные издержки производства.*

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. I, § 2.

Затраты на  
производ-  
ство.

держками производства, либо, для краткости, *издержками производства*; они составляют цены, которые надо уплачивать за надлежащее предложение усилий и жертв, необходимых для производства данного товара, или, другими словами, цену этого предложения<sup>1</sup>.

Факторы  
производ-  
ства.

Анализ издержек производства товара 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. А сумма этих цен предложения составит цену предложения указанного количества товара.

Большое  
разнооб-  
разие отно-

§ 3. Типичным современным рынком часто считается такой, на котором промышленники продают свои изделия оптовым торговцам по ценам, включающим лишь

<sup>1</sup> Милль и некоторые другие экономисты следовали принятому в повседневной жизни употреблению термина "издержки производства" в двух смыслах, иногда для обозначения трудности производства какого-либо предмета, а иногда для обозначения размера денежных затрат, требующихся, чтобы побудить людей преодолеть эту трудность и изготовить данный предмет. Однако, переходя от одного употребления этого термина к другому без уточняющей оговорки, они способствовали возникновению многих недоразумений и бесплодных споров. Нападки на доктрину Милля о соотношении между стоимостью и издержками производства, предпринятые Кернсом в его работе "Leading Principles", стали достоянием гласности как раз вскоре после смерти Милля, и, к сожалению, его толкование формулировок Милля было широко воспринято как авторитетное, поскольку он считался последователем Милля. Но в нашей статье "О теории стоимости Милля" (*Forthnightly Review*, April 1876) доказывается, что Кернс ошибочно истолковал позицию Милля и фактически оказался дальше от истины, чем Милль.

Издержки производства любого количества сырого материала поддаются наилучшей оценке на основе учета "предела производства", при котором никакая рента не выплачивается. Но этот способ их выражения наталкивается на большие трудности, когда дело касается товаров, на которые не распространяется действие закона возрастающей отдачи. Здесь целесообразно лишь мимоходом отметить это соображение, а более полно оно будет рассмотрено далее, главным образом в гл. XII.

небольшие торговые издержки. Однако, рассматривая вопрос более широко, мы можем считать, что цена предложения товара — это цена, по которой он поступает в продажу той группе людей, чей спрос на него мы в данном случае исследуем, или, другими словами, на том рынке, который мы здесь имеем в виду. От характера этого рынка зависит, какой размер торговых издержек следует принять в расчет, чтобы определить цену предложения<sup>1</sup>. Например, цена предложения на лесоматериалы вблизи канадских лесов образуется почти целиком из цены на труд лесорубов, но цена предложения на те же лесоматериалы на лондонском оптовом рынке включает большие транспортные расходы; в свою очередь цена предложения на эти материалы для мелкого розничного покупателя в английском провинциальном городке больше чем наполовину состоит из оплаты железнодорожных перевозок и услуг торговцев, доставляющих ему на дом нужный ему товар и хранящих соответствующие запасы. Кроме того, цену предложения определенного вида труда можно для некоторых целей подразделить на расходы по воспитанию, общему образованию и специальному профессиональному обучению. Возможным комбинациям несть числа, и, хотя каждая из таких комбинаций может представлять собою особый случай, требующий самостоятельного рассмотрения для исчерпывающего решения любой связанной с ним проблемы, тем не менее все такие случаи можно игнорировать, поскольку это касается общей логики исследования в данной книге.

Исчисляя издержки производства товара, мы должны учитывать тот факт, что изменение объема его производства, даже когда нет нового изобретения, обычно сопровождается изменением соотношения количеств различных факторов его производства. Например, когда масштаб производства возрастает, ручной труд, вероятнее всего, заменяется конной тягой или энергией пара, а сырье доставляется из более отдаленных пунктов и в большем количестве, увеличивая таким образом те производственные затраты, которые связаны с оплатой труда работников транспорта, комиссионеров и торговцев всякого рода.

<sup>1</sup> Мы уже отмечали (см. кн. II, гл. III), что экономическое употребление термина "производство" включает производство новых полезностей посредством перемещения предмета из одного места, где потребность в нем меньше, в другое, где потребность в нем больше, или посредством оказания потребителям помощи в удовлетворении их потребностей.

сительных значений различных элементов издержек производства.



По мере расширения знаний и усиления деловой предпримчивости производителей они в каждом случае выбирают те факторы производства, какие лучше всего отвечают их целям. Сумма цен предложения используемых таким образом факторов производства, как правило, меньше, чем сумма цен предложения любой другой группы факторов, которой их можно было бы заменить; как только производители обнаруживают, что дело обстоит иначе, они, как правило, приступают к замене такой комбинации факторов менее дорогостоящей их комбинацией. В дальнейшем мы увидим, как примерно аналогичным образом общество заменяет одного за другим предпринимателей, эффективность деятельности которых пропорционально меньше получаемых ими доходов. Мы можем назвать это удобства ради *принципом замещения*.

Этот принцип находит применение почти во всех областях экономических исследований<sup>1</sup>.

Наша  
исходная  
позиция.

§ 4. Следовательно, наша исходная позиция такова: мы изучаем нормальный спрос и нормальное предложение в их наиболее общей форме; мы игнорируем те аспекты, которые характерны для частных областей экономической науки и сосредоточиваем внимание на тех широких отношениях, которые присущи всей науке в целом. Так, мы допускаем, что силы спроса и предложения действуют свободно, что не существует прочного объединения торговцев на обеих сторонах, что каждый выступает самостоятельно и что широко разворачивается свободная конкуренция, т.е. что покупатели обычно беспрепятственно конкурируют с покупателями, а продавцы столь же беспрепятственно конкурируют с продавцами. Однако, хотя каждый выступает сам за себя, предполагается, что его осведомленность о деятельности других обычно вполне достаточна, чтобы он не стал соглашаться продавать по меньшей цене или покупать по большей, чем все остальные. Это в предварительном порядке принимается за истину как в отношении готовых изделий и факторов их производства, так и в отношении найма рабочей силы и ссуды капитала. Мы уже в какой-то мере выяснили и нам придется еще глубже выяснить, насколько эти допущения соответствуют фактическому положению дел. Но пока что мы будем продолжать придерживаться этого допущения; мы принимаем, что на рынке в одно и то же время существ-

Мы предполагаем на рынке свободную игру сил спроса и предложения.

<sup>1</sup> См. кн. III, гл. V, и кн. IV, гл. VII, § 8.

вует лишь одна цена, причем, когда это необходимо, делаются специальные поправки, учитывающие различия в затратах на доставку товаров торговцами в различных частях рынка, выключая сюда и поправки на особые издержки розничной торговли, когда речь идет о розничном рынке.

На таком рынке существует цена спроса на каждое количество товара, т.е. цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателей в течение одного дня, или недели, или года. Характер условий, диктующих эту цену на каждое данное количество товара, в каждом случае различен, но во всех случаях чем большее количество товара предлагается на рынке к продаже, тем ниже цена, по которой он найдет себе покупателей, или, иными словами, цена спроса на каждый бушель зерна или ярд ткани уменьшается по мере увеличения их предложения.

Единицу времени можно избрать, сообразуясь с особенностями каждого конкретного случая; это может быть день, месяц, год или даже жизнь целого поколения, однако она должна охватывать период, который относительно короче периода существования рассматриваемого рынка. Следует предположить, что общая конъюнктура рынка остается неизменной на протяжении всего принятого периода, что, например, за это время не меняются мода или вкусы, никакой новый заменитель не влияет на спрос, никакое новое изобретение не воздействует на предложение.

Условия нормального предложения не столь определены, и всестороннее их исследование необходимо отнестись в последующие главы. Как мы видим, они будут постепенно изменяться с течением периода времени, охватываемого исследованием, главным образом вследствие того, что как вещественный капитал в форме машин и сооружений, так и невещественный капитал в форме предпринимательского опыта и способностей, а также организации возрастают медленно и медленно приходят в упадок.

Вспомним "представительную фирму", чья экономия в производстве — внутренняя и внешняя — зависит от совокупного объема производства изготавливаемого ею товара<sup>1</sup>, и, отложив на будущее исследование характера этой зависимости, предположим, что нормальную цену предложения любого количества этого товара можно считать равной его нормальным издержкам производст-

Общие условия  
спроса.

Условия предложения изменяются в зависимости от продолжительности анализируемого периода. Но временно можно считать нормальной ценой предложения производственные затраты репре-

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. XIII, § 2.

зентатив-  
ной фир-  
мы, вклю-  
чая в них  
валовой  
доход от  
управлен-  
ческого  
труда.

ва (включая *валовые* управленческие доходы<sup>1</sup>) в указанной фирме. Иначе говоря, допустим, что это цена, ожидание которой как раз достаточно, чтобы поддерживать существующий совокупный объем производства; между тем одни фирмы развиваются и увеличивают свое производство, тогда как другие приходят в упадок и сокращают производство, но общий объем производства остается неизменным. Более высокая, чем эта, цена усилила бы рост процветающих фирм и замедлила, хотя и не приостановила бы, упадок терпящих неудачу фирм, в конечном итоге увеличив совокупный объем производства. С другой стороны, более низкая, чем эта, цена ускорила бы упадок стареющих фирм и замедлила бы рост процветающих, в целом сократив производство; повышение или снижение цены так же, хотя и не в одинаковой степени, повлияло бы на те крупные акционерные компании, которые часто переживают застой, но редко умирают.

Построе-  
ние переч-  
ня цен, по  
которым  
товар  
предлага-  
ется к про-  
даже, или  
его *шкала*  
*предложе-*  
*ния*.

§ 5. Чтобы придать нашим представлениям большую определенность, возьмем пример из суконного производства. Предположим, что некто, хорошо знакомый с суконным производством, решил выяснить, какова будет ежегодная нормальная цена предложения на некоторое количество миллионов ярдов сукна определенного сорта. Ему придется подсчитать: (1) цену шерсти, угля и других материалов, которые используются в его изготовлении; (2) износ и амортизацию зданий, машин и другого основного капитала; (3) процент и страховку на весь капитал; (4) заработную плату работников суконных фабрик и (5) валовой управленческий доход (включая страхование от убытков), доход тех, кто берет на себя предпринимательский риск, жалование инженерно-технических работников. Он, конечно, определит цены предложения всех этих различных факторов производства сукна с указанием потребного количества каждого из них, исходя при этом из допущения, что условия их предложения являются нормальными; затем он сложит все указанные факторы, чтобы получить цену предложения сукна.

Представим себе перечень цен предложения (или шкалу предложения), составленный по такой же схеме, как и наш перечень цен спроса<sup>2</sup>, при этом цена предложения каждого количества товара в течение года или любой

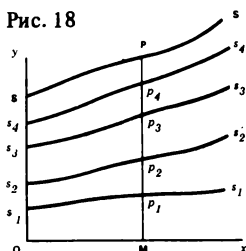
<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. XII, § 12.

<sup>2</sup> См. кн. III, гл. III, § 4.

другой единицы времени проставляется против соответствующего количества<sup>1</sup>. По мере сокращения или возрастания ежегодного количества товара, цена предложения может либо повышаться, либо снижаться, она может даже попеременно повышаться и падать<sup>2</sup>. Дело в том, что, когда природа оказывает упорное сопротивление усилиям человека вырвать у нее большее количество

1 Измеряя, как в случае с кривой спроса, количества товара по горизонтали  $Ox$ , а цены по вертикали параллельно вертикали  $Oy$ , мы получаем для каждой точки  $M$  на  $Ox$  линию  $MP$  под прямым углом к  $Ox$ , измеряющую цену предложения  $OM$ , причем крайнюю точку  $P$  на этой линии можно назвать *точкой предложения*; указанная цена  $MP$  образуется суммой нескольких факторов производства для количества  $OM$ . Кривую, на которой помещена точка  $P$ , можно назвать *кривой предложения*.

Рис. 18



Предположим, например, что мы подразделяем издержки производства нашей представительной фирмы, когда количество сукна  $OM$  производится при помощи факторов, обозначенных: (1)  $Mr_1$  — цена предложения используемой шерсти и других видов оборотного капитала; (2)  $p_1p_2$  — износ и амортизация зданий, машин и прочего основного капитала; (3)  $p_2p_3$  — процент и страховка на весь капитал; (4)  $p_3p_4$  — заработная плата работающих на фабрике, и (5)  $p_4P$  — валовой управленческий доход, доход тех, кто берет на себя предпринимательский риск, жалование инженерно-технических работников. Так, по мере продвижения  $M$  от  $O$  вправо, каждая из точек  $p_1, p_2, p_3, p_4$  образует кривую, а конечная кривая предложения, проведенная через точку  $P$ , следовательно, будет образована путем наложения одной на другую кривых предложения отдельных факторов производства сукна.

Не следует забывать, что эти цены предложения представляют собой не цены единиц отдельных факторов, а цены тех количеств отдельных факторов, которые требуются для производства одного ярда сукна. Так, например,  $p_3p_4$  — это цена предложения не любого определенного количества труда, но лишь того его количества, которое используется для изготовления одного ярда сукна там, где совокупная продукция равна  $OM$  ярдов (см. ранее, § 3). Здесь нет необходимости заниматься рассмотрением того, следует ли выделять земельную ренту на занимаемую фабрикой площадь в самостоятельную категорию; этот вопрос относится к группе проблем, которые будут исследованы позднее. Мы здесь также оставляем в стороне тарифы и налоги, которые фабриканту приходится учитывать в своих издержках.

2 То есть точка, отклоняющаяся на кривой предложения вправо, может пойти либо вверх, либо вниз или даже попеременно перемещаться то вверх, то вниз; иными словами, кривая предложения может иметь позитивное или негативное склонение, а иногда даже одни ее отрезки могут иметь позитивное склонение, тогда как другие — негативное (см. наш текст, т. I, с. 163, сноска 2).

во сырья, причем на данной стадии отсутствуют достаточные возможности для более экономичной переработки этого сырья, цена предложения повышается; но если при этом объем производства возрастает, то, очевидно, становится выгодным в большей степени заменить ручной труд машинным и мускульную силу — паровой энергией; иными словами, увеличение объема производства сократило бы затраты на производство товара нашей представительной фирмы. Однако те случаи, когда цена предложения снижается по мере роста количества продукции, содержат в себе собственные специфические трудности, рассмотрение которых мы отложим до гл. XII данной книги.

Что понимается под равновесием.

§ 6. Поэтому, когда количество продукции (в единицу времени) таково, что цена спроса выше цены предложения, продавцы получают более чем достаточно, чтобы они сочли выгодным доставить указанное количество товара на рынок; при этом вступает в действие активная сила, стимулирующая увеличение предлагаемого к продаже количества товара. С другой стороны, когда количество произведенного товара таково, что цена спроса ниже цены предложения, продавцы получают менее чем достаточно, чтобы они сочли выгодным довести количество предлагаемого на рынке товара до этого уровня; в результате те из них, кто еще сомневается, стоит ли расширять производство, принимают решение его не расширять; при этом возникает сильная тенденция к тому, чтобы сократить количество товара, предлагаемого к продаже. Когда же цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо — равновесие.

*Равновесное количество и равновесная цена.*  
Устойчивые равновесия

Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать *равновесным количеством*, а цену, по которой он продается, *равновесной ценой*.

Такое равновесие является *устойчивым*, т.е. цена при некотором отклонении от него будет стремиться к возвращению в прежнее положение подобно тому, как маятник колеблется в ту и другую сторону от своей нижней точки; мы увидим, что характерной чертой устойчивых равновесий является то, что при них цена спроса превышает цену предложения на величину, несколько меньшую, чем величина равновесного количества, и наоборот. Ведь когда цена спроса выше цены предложения, количество производимого товара имеет

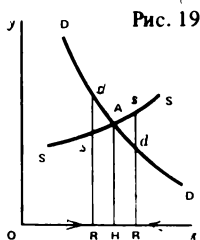
и условия, при которых они возникают.

тенденцию возрастать. Поэтому, когда цена спроса превышает цену предложения на количество, лишь немногим меньшее, чем равновесное количество, тогда при временном сокращении масштабов производства несколько ниже равновесного количества продукции возникнет тенденция к возвращению к равновесному его уровню, а в результате равновесие сохраняет устойчивость против отклонений в эту сторону. Если цена спроса больше цены предложения на такое количество товара, которое чуть меньше равновесного, она наверняка окажется ниже цены предложения на чуть большее количество товара, а поэтому, если объем производства несколько превышает его равновесное состояние, он будет стремиться вернуться в прежнее положение, равновесие окажется устойчивым против отклонений также и в этом направлении.

Когда спрос и предложение оказываются в положении устойчивого равновесия, то в случае, если что-нибудь сдвинет объем производства с его равновесного состояния, немедленно начнут действовать силы, толкающие его к возврату в прежнее положение, точно так же как если подвешенный на веревке камень сместить с его равновесного состояния, он немедленно устремится назад, в свое равновесное положение. Движение объема производства относительно своей точки равновесия будет носить примерно такой же характер<sup>1</sup>.

Колебания  
вокруг со-  
стояния  
устойчиво-  
го равно-  
весия

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. I, § 1. Чтобы представить равновесие спроса и предложения геометрически, можно вывести кривые спроса и предложения, как это сделано на рис. 19. Если  $OR$  представляет здесь фактический уровень производства, а  $Rd$  цену спроса, которая выше цены предложения  $Rs$ , производство оказывается исключительно прибыльным и будет возрастать.  $R$  — индекс объема, как мы бы его назвали, будет сдвигаться вправо. С другой стороны, если  $Rd$  ниже  $Rs$ , то  $R$  будет отклоняться влево. Если же  $Rd$  равно  $Rs$ , т. е. если  $R$  занимает вертикальное положение под точкой пересечения кривых, спрос и предложение находятся в состоянии равновесия.



Приведенный здесь график может быть принят в качестве примера типичного устойчивого равновесия для товара, подчиняющегося закону убывающей отдачи. Однако если бы мы превратили  $SS'$  в прямую горизонталь, нам пришлось бы иметь дело с "постоянной отдачей", при которой цена предложения одинакова для всех количеств товара. А если бы мы придали  $SS'$  негательное склонение, но менее крутое, чем  $DD'$  (необходимость этого условия станет ясна в дальнейшем), нам пришлось бы рассматривать пример с устойчивым равновесием для товара, подчиняющегося закону возрастающей отдачи. В любом случае

редко носят ритмичный характер.

Однако в реальной действительности такого рода колебания редко носят столь ритмичный характер, как колебание свободно подвешенного на веревке камня; сравнение было бы точнее, если предположить, что камень висит в потоке воды,двигающем мельничное колесо, причем время от времени потоку то предоставляют стремиться беспрепятственно, то частично его сдерживают. Но даже и такие сложности явно не достаточны, чтобы охарактеризовать все отклонения и пертурбации, с которыми в равной мере приходится сталкиваться как торговцу, так и экономисту. Если человек, держащий веревку с камнем, станет производить рукой или ритмичные, или беспорядочные движения, то и при этом взятый нами пример не охватит всех трудностей, связанных с некоторыми очень реальными и практическими проблемами стоимости. На деле шкалы спроса и предложения не остаются одинаково неизменными в течение длительного времени, они постоянно подвержены колебаниям, а каждое их изменение нарушает равновесное количество и равновесную цену и, таким образом, придает новое положение центрам, вокруг которых объем продукции и цена имеют тенденцию совершать свои колебания.

Непрочность связи между ценой предложения и реальными издержками производства, т.е. усилия и жертвы, прямо или косвенно связанные с его производством. Дело в том, что в такой век стремительных перемен, как наш, равновесие нормального спроса и предложения отнюдь не соответствует четко определенному отношению между известной совокупностью удовольствий, получаемых от потребления товара, и совокупностью усилий и жертв, вкладываемых в его производство; это соответствие не было бы точным даже и в том случае, если бы нормальные заработки и процент служили точной мерой усилий и жертв, денежной оплатой которых они выступают. В этом и заключается подлинный сокровенный смысл той часто цитируемой и ложно толкуемой доктрины Адама Смита и других экономистов, гласящей, что нормальная, или

Эти соображения указывают на огромное значение фактора времени в отношениях спроса и предложения, к исследованию которых мы теперь переходим. 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. Дело в том, что в такой век стремительных перемен, как наш, равновесие нормального спроса и предложения отнюдь не соответствует четко определенному отношению между известной совокупностью удовольствий, получаемых от потребления товара, и совокупностью усилий и жертв, вкладываемых в его производство; это соответствие не было бы точным даже и в том случае, если бы нормальные заработки и процент служили точной мерой усилий и жертв, денежной оплатой которых они выступают. В этом и заключается подлинный сокровенный смысл той часто цитируемой и ложно толкуемой доктрины Адама Смита и других экономистов, гласящей, что нормальная, или

ход приведенного рассуждения остается абсолютно неизменным, но последний пример порождает трудности, анализ которых мы решили отложить до более поздней стадии исследования.

"естественная", стоимость товара — это та его стоимость, которую экономические силы образуют лишь в *конечном счете*. Эта средняя 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<sup>1</sup>.

Но мы не в состоянии исчерпывающим образом предвидеть будущее. Может случиться неожиданное, а существующие тенденции способны модифицироваться еще до того, как у них хватит времени на то, чтобы завершить задачи, которые сегодня представляются их полным и конечным предназначением. Тот факт, что общие условия жизни не являются статичными, служит источником многих трудностей, с которыми приходится сталкиваться в процессе приложения экономических доктрин к практическим проблемам.

Разумеется, термин "нормальный" не означает "конкурентный". И "рыночные" цены, и "нормальные" цены образуются под влиянием множества факторов, из которых одни покоятся на нравственной почве, а другие — на физической основе, причем из последних некоторые носят конкурентный характер, а другие нет. Именно живучесть рассматриваемых факторов и время, в течение которого они могут полностью себя проявить, заставляет нас противопоставлять "рыночные" и "нормальные" цены, а также употреблять термин "нормальная" цена<sup>2</sup> в более узком и более широком смысле.

§ 7. Остальная часть настоящего тома будет посвящена главным образом истолкованию и определению границ теории о том, что стоимость вещи обладает тенденцией в конечном счете приходить в соответствие с издержками ее производства. В частности, представление о равновесии, лишь бегло рассмотренное в данной главе, будет более досконально исследовано в гл. V и XII настоящей книги, а дискуссии о том, регулируют ли стоимость "издержки производства" или "полезность", будет отведено определенное место в *Приложении I*. Но по этому последнему вопросу имеет смысл сказать несколько слов и здесь.

Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками

Влияние полезности и издержек производства на стоимость.

<sup>1</sup> См. ниже, кн. V, гл. V, § 2, и *Приложение H*, § 4.

<sup>2</sup> См. ранее, т. I, с. 90—92.



ми производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц. Действительно, когда одно лезвие удерживается в неподвижном состоянии, а резание осуществляется движением другого лезвия, мы можем, как следует не подумав, утверждать, что резание производит второе, однако такое утверждение не является совершенно точным, и оправдать его можно лишь претензией на простую популярность, а не строго научным описанием совершаемого процесса.

Первая преобладает в своем воздействии на рыночные стоимости,

Равным образом, когда уже изготовленный предмет нужно продать, цена, которую люди готовы за него заплатить, будет диктоваться их желанием приобрести его и одновременно количеством денег, которое они могут позволить себе израсходовать на него. Их желание получить данный предмет частично зависит от возможности — если они не покупают этот предмет — приобрести другой подобный предмет по такой же низкой цене; но это зависит от причин, обуславливающих предложение предмета, что в свою очередь зависит от размера издержек на его производство. Но может случиться, что предлагаемый к продаже запас товара практически предопределен. Так, например, обстоит дело на рыбном рынке, на котором стоимость рыбы на данный день определяется почти исключительно соотношением между ее наличием на прилавках и спросом на нее; если при этом некто решает счесть этот размер предложения само собою разумным и утверждать, что цена продиктована спросом, поспешность его заключения можно оправдать лишь тем, что он не претендует на строгую точность своего вывода. Точно так же извинительно, но далеко не точно утверждать, что различные цены, которые уплачивают за одну и ту же редкую книгу, когда она продается и перепродается на аукционе у Кристи, определяются исключительно спросом.

последние — на нормальные стоимости.

Если взять другую крайность, то обнаруживаются некоторые товары, которые практически полностью подвержены действию закона постоянной отдачи, 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 составляет указанные определенные и фиксированные (денежные) издержки производства. Когда же случается, что спрос оказывается высоким, рыночная цена на время поднимается выше этого уровня, но в результате производство расширяется и рыночная цена снова снижается до прежнего уровня; противо-

положительный процесс происходит, когда цена на время опускается ниже ее обычного уровня.

В подобном случае если человек решает игнорировать рыночные колебания и исходит из допущения, что при всех условиях спрос на его товар окажется примерно достаточным, чтобы обеспечить ему покупателей по цене, равной указанным издержкам производства, то ему может проститься игнорирование влияния рынка и утверждение, что цену (нормальную) определяют издержки производства, но только при условии, что он не претендует на строго научную формулировку теорий, а лишь характеризует влияние рынка в данном конкретном месте.

Итак, можно вывести заключение, что, *как общее правило*, чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость. Дело в том, что влияние изменений в издержках производства требует для своего проявления, как правило, больше времени, чем влияние изменений в спросе. Фактическая стоимость, или, как ее нередко называют, рыночная стоимость, часто более подвержена преходящим событиям, факторам, действие которых неравномерно и кратковременно, чем постоянно действующим факторам. Однако в долгие периоды эти неравномерно, нерегулярно проявляющие себя факторы в большей степени взаимно погашают влияние друг друга, и, таким образом, постоянно действующие причины в конечном счете полностью определяют стоимость. Но даже и самые постоянно действующие причины подвержены изменениям. Ведь вся структура производства модифицируется, а соотношение издержек производства различных товаров постоянно меняется по мере смены поколений.

Рассматривая издержки производства с точки зрения капиталистического предпринимателя, мы, конечно, измеряем их в денежном выражении, поскольку его непосредственно занимает вопрос о денежных выплатах своим работникам за вкладываемый ими труд. Его интерес к реальным издержкам, связанным с затратой их труда и с необходимым их обучением, носит лишь косвенный характер, хотя, как мы увидим впоследствии, денежная оценка его личного труда также нужна в некоторых областях приложения такого труда. Однако, когда мы рассматривали издержки производства с общественной точки зрения, когда исследуется вопрос о

Бизнесмена заботят денежные издержки производства, но нас интересует также эволюция соотношения нормальной стоимости с

реальными издержками. том, возрастают или сокращаются издержки производства на достижение определенного результата по мере изменения экономических условий, тогда нас интересуют реальные издержки на трудовые усилия различного качества и реальные издержки на ожидание. Если покупательная сила денег, выраженная в таких условиях, остается примерно постоянной и если норма вознаграждения за ожидание также остается почти неизменной, тогда денежное измерение издержек соответствует реальным издержкам; но такое соответствие никогда не следует воспринимать поверхностно, без должного анализа. Изложенные соображения, в общем, достаточны для толкования термина "издержки производства" в дальнейшем исследовании даже и в тех случаях, когда в контексте не будет на них четких ссылок.

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ

§ 1. Первую трудность, которую надлежит разрешить в нашем исследовании нормальных стоимостей, представляет собой природа мотивов, обуславливающих вложение ресурсов в расчете на отдаленное будущее. Целесообразно начать с наблюдения за действиями человека, который и не покупает нужные ему вещи, и не продает производимые им предметы, который работает сам на себя и поэтому уравнивает предпринимаемые им усилия и приносимые им жертвы, с одной стороны, и удовлетворение, какое он ожидает получить от плодов этих усилий и жертв, — с другой, без всякого вмешательства в указанный процесс денежных платежей.

Возьмем пример с человеком, который строит для себя дом на безвозмездно дарованной ему природой земле и из таких же даровых материалов, который в ходе строительства сам изготавливает необходимые инструменты, причем труд по их изготовлению считается частью труда, затрачиваемого на строительство дома. Ему приходится оценивать объем усилий, требующихся для постройки дома, в зависимости от произвольно избранного им проекта этого дома и почти инстинктивно намечать увеличение объема затрачиваемых усилий в геометрической прогрессии (нечто вроде сложного процента) на период между каждым последующим вложенным усилием и моментом завершения строительства дома и его готовности к использованию. Полезность для него уже готового дома должна возместить ему не только сами затраченные усилия, но и ожидание их плодов<sup>1</sup>.

Политику инвестиций в расчете на отдаленную отдачу можно четко уяснить на примере человека, изготавливающего вещь для собственного потребления.

<sup>1</sup> Это объясняется тем, что указанные затраченные усилия или эквивалентные им усилия он мог бы употребить на производство вещей, доставляющих ему удовлетворение немедленно; но, поскольку он сознательно предпочел отсроченное удовлетворение своих желаний, это вызвано тем, что даже с учетом ущерба от ожидания он сделал вывод, что оно превышает объем удовлетворения, который он мог бы взамен их получить немедленно от затраченных им прежде усилий. Следовательно, движущим мотивом, который мог бы побудить его не приступать к строительству дома, явилась бы оценка им совокупности этих

Если бы оба мотива, сдерживающий и побудительный, представлялись ему равными, наш человек оказался бы на грани сомнения. Возможно, что выгода намного превысила бы "реальные" издержки на сооружение какой-то части дома. Однако, вынашивая все более и более честолюбивые планы, он в конце концов придет к заключению, что преимущества от дальнейшего увеличения строящегося дома компенсируют необходимые для этого усилия и ожидания, а такое расширение строительства окажется уже на верхней границе, или пределе прибыльности вложения его капитала.

Может, вероятно, существовать несколько способов строительства отдельных частей дома — например, некоторые его части можно с одинаковым успехом строить из дерева или необработанного камня, при этом вложение капитала по каждому проекту для каждой части помещения сравнивается с возникающими в том или ином случае преимуществами, а каждый проект осуществляется до тех пор, пока не достигается верхняя граница или предел прибыльности. Следовательно, возникло бы множество пределов прибыльности, из которых каждый соответствовал бы каждому проекту, какой был бы принят для каждого вида помещения.

Переход к  
инвести-  
ции капи-  
тала сов-  
ременного  
предпри-  
имателя  
в хозяй-  
ственное  
предпри-  
ятие.

§ 2. Этот пример способен помочь нам выяснить, каким образом усилия и жертвы, представляющие реальные издержки производства какой-либо вещи, оказываются в основе затрат, выражающих ее денежную стоимость. Но как уже только что отмечалось, современный бизнесмен обычно воспринимает платежи, которые ему приходится производить — будь то в виде заработной платы или оплаты сырья, — как таковые, не теряя времени на изучение того, насколько точно они отражают меру оплачиваемых им усилий и жертв. Свои расходы

усилий, тягот и неудобств, вытекающих из увеличивающихся в геометрической прогрессии (нечто вроде сложного процента) усилий, в соответствии с длительностью периода ожидания. С другой стороны, мотивом, заставившим бы его построить дом, послужило ожидание удовлетворения, которое он получил бы от дома после завершения его строительства, причем и этот мотив в свою очередь мог бы быть продиктован совокупностью многих видов удовлетворения, более или менее отдаленных по времени и более или менее определенных, которые он ожидал бы получить от использования дома. Если он счел бы, что совокупность отложенных стоимостей удовлетворения, которую ему предстоит получить, с лихвой возместит ему все затраченные им усилия и ожидания, он принял бы решение строить дом. (См. кн. III, гл. V, § 3; кн. IV, гл. VII, § 8, и Замечание XIII в *Математическом приложении*.)

он осуществляет частями; и чем дольше он вынужден ожидать отдачи от любых произведенных затрат, тем больше должен быть размер этой отдачи, который бы ему возмещал. Ожидаемый размер отдачи может быть и неизвестен, и в этом случае бизнесмену приходится принимать во внимание риск возможной неудачи. После того как такая поправка принята в расчет, следует ожидать, что размер отдачи на затраты должен превышать сам объем затрат на такую сумму, которая независимо от личного вознаграждения предпринимателя повышает уровень сложного процента пропорционально длительности периода ожидания<sup>1</sup>. В эту статью нужно включать крупные издержки — прямые и косвенные, — которые каждому предприятию приходится нести для налаживания своих связей.

Для краткости можно обозначить любой элемент издержек (включая в него соответствующую часть вознаграждения самого предпринимателя), когда он таким образом увеличивается на основе сложного процента, как *накапливаемый*, точно так же как мы употребляли термин *дисконтированная* для выражения стоимости будущего удовлетворения. Следовательно, каждый элемент издержек приходится накапливать в течение периода, который протекает между моментом их фактического осуществления и моментом получения от них отдачи, а совокупность этих накопленных элементов представляет собой общий объем всех затрат на данное предприятие. Соотношение усилий и различных видов удовлетворения и получаемых в результате этих усилий благ можно исчислять на любую подходящую дату. Но какой бы день ни был избран, следует придерживаться одного простого правила: каждый элемент как усилия, так и получаемого в результате этого усилия удовлетворения, относящийся ко времени, предшествующему указанному дню, должен включать сложные проценты на период его накопления; в свою очередь из каждого элемента, относящегося ко времени после указанного дня, следует исключать сложные проценты на соответствующий интервал. Когда избранный день предшествует началу функционирования предприятия, каждый элемент сле-

*Накопление прошлых и дисконтирование будущих расходов и поступлений.*

<sup>1</sup> При желании можно цену за собственный труд предпринимателя считать частью первоначальных затрат и включать сложный процент на нее в общий объем издержек. Но можно также заменить этот сложный процент чем-то вроде "сложной прибыли". Оба способа не являются строго взаимозаменяемыми, но на более позднем этапе исследования мы увидим, что в одних случаях предпочтителен первый метод, а в других — второй.

дует дисконтировать. Однако, когда, как это обычно в таких случаях происходит, избранным днем оказывается день завершения усилий, в результате чего упомянутый нами дом готов к проживанию в нем, тогда все усилия должны включать сложные проценты вплоть до этого дня, а все виды удовлетворения надлежит дисконтировать за весь период, предшествующий наступлению этого дня.

Ожидание является таким же подлинным элементом издержек производства, как и усилия, и по мере его накопления входит в состав издержек, а поэтому его не следует учитывать отдельно от последних. Равным образом и наоборот, любое количество денег или любое господство над средствами удовлетворения, в какой бы период они ни "вступили в действие", образуют составную часть дохода данного периода; если этот период предшествует дню сведения баланса, то их необходимо включить в накопления, если он следует за этим днем, их нужно вычесть из объема накопления. Когда же деньги или власть над благами вместо того, чтобы немедленно превратить их в средства удовлетворения, используют в качестве накапливаемого источника будущего дохода, этот последний вид дохода не следует считать добавочной отдачей от произведенных инвестиций<sup>1</sup>.

Если, скажем, предприятию надо выкопать портовый бассейн согласно контракту, оплата по которому должна быть безоговорочно произведена немедленно по завершении работы, и если использованное при этом оборудование полностью изнашивается и к концу работы полностью теряет свою стоимость, то в этом случае предприятие получает лишь возмещение своих затрат, поскольку совокупность последних, образовавшаяся к моменту их оплаты, точно равняется сумме оплаты.

<sup>1</sup> В совокупности доход от сбережения будет в нормальных условиях количественно больше самого объема сбережения на размер процента, составляющего вознаграждение за сбережение. Но если это превышение будет включено в расходы на удовлетворение желаний позднее, чем было осуществлено первоначальное сбережение, его надо будет вычесть из баланса за долгий период (или присовокупить за короткий период); в том же случае, если он будет включен в баланс инвестиций вместо первоначального сбережения, он будет представлять собой точно ту же сумму. (Как первоначально накопленный доход, так и последующий полученный от него доход облагаются подоходным налогом на принципах, сходных с теми, какие служат основанием для взимания с человека трудолюбивого более высокого подоходного налога, чем с лодыря.) Основные посылки данного раздела выражены математически в Замечании XIII в *Математическом приложении*.

Однако, как правило, выручка от продаж поступает постепенно, и следует предположить, что ведется баланс как прошлых, так и предстоящих расчетов. В балансе прошлых расчетов мы должны суммировать все чистые издержки и присовокупить к ним накопленные сложные проценты по каждому элементу издержек. В балансе предстоящих расчетов мы должны суммировать все чистые поступления и из суммы каждого из них вычесть сложные проценты за период, на который оно отсрочивается. Дисконтированная таким образом совокупность чистых поступлений сопоставляется с совокупным объемом издержек, и если при этом возникает равенство, то предприятие лишь возмещает свои издержки. При исчислении затрат главе предприятия надлежит учесть также стоимость своего собственного труда<sup>1</sup>.

§ 3. На начальном этапе деятельности своего предприятия и на каждом последующем ее этапе ловкий бизнесмен стремится так изменять организацию производства

Принцип замещения.

<sup>1</sup> Почти каждая отрасль сталкивается с собственными трудностями, вырабатывает собственные приемы, связанные с задачей оценки инвестированного в предприятие капитала и определением размера амортизации капитала в зависимости от износа оборудования, от различных элементов издержек, применения новых изобретений и изменений в конъюнктуре отрасли. Эти два последние обстоятельства могут временно приводить к повышению стоимости одних видов основного капитала, одновременно понижая стоимость других. Люди, обладающие различным складом ума или чьи интересы в данном конкретном случае противоположны, часто могут резко расходиться во мнениях относительно того, какую часть расходов, требующихся на приспособления зданий и оборудования к изменяющимся условиям производства, следует рассматривать как инвестирование нового капитала, а какую надлежит отнести по статье отчислений на амортизацию и считать вычетом из текущих поступлений, прежде чем определить объем чистой прибыли или действительного дохода, полученного предприятием. Эти трудности и протекающие из них расхождения во взглядах больше всего проявляются в вопросе о вложении капитала в налаживание хозяйственных связей и надлежащем методе создания репутации фирмы или ее авторитета "как надежно действующего предприятия". В целом этот вопрос рассмотрен в кн.: M a t h e s o n . Depreciation of Factories and their Valuation.

Другая группа трудностей порождается изменениями в общей покупательной способности денег. При ее падении или, иными словами, при общем повышении цен, может показаться, что стоимость фабрики увеличилась, хотя в действительности она остается неизменной. Проистекающая отсюда путаница ведет к гораздо большим ошибкам в оценке реальной прибыльности различных типов предприятий, чем может показаться вероятным на первый взгляд. Однако рассмотрение всех подобного рода вопросов следует отложить до тех пор, пока мы не исследуем теорию денег.



и хозяйственных связей, чтобы добиваться более высоких результатов при данном уровне издержек или равных результатов при сокращении издержек. Другими словами, он непрестанно применяет принцип замещения с целью увеличения своих прибылей; действуя таким образом, он редко упускает возможность повысить общую эффективность производства, общую власть над природой, приобретаемую человеком при помощи организации и знаний.

Каждая местность отличается своими особенностями, которые различными путями влияют на формирование методов организации расположенных в ней разных типов предприятий; даже в одной и той же местности, в одной и той же отрасли нет двух людей, преследующих одни и те же цели точно одинаковыми путями. Тенденция к разнообразию служит главной причиной прогресса; чем большими способностями обладают предприниматели в любой отрасли, тем сильнее действует эта тенденция. В некоторых производствах, например в хлопкопрядильном, возможные различия ограничены узкими пределами; ни один фабрикант не в состоянии успешно вести свое дело без применения машин, причем практически новейших, на каждом производственном участке. Но в других отраслях, как, например, в ряде деревообрабатывающих и металлообрабатывающих производств, в сельском хозяйстве, в розничной торговле, эти различия могут быть очень велики. К примеру, из двух фабрикантов одной и той же отрасли один может затрачивать больше средств на заработную плату, а другой — на приобретение и эксплуатацию машин; из двух розничных торговцев один может сосредоточить больше капитала в товарных запасах, а другой станет расходовать больше средств на рекламу и другие способы формирования не вещественного капитала в виде прибыльных торговых связей. А в мелких деталях различиям несть числа.

Предел  
прибыль-  
ности —  
это не од-  
на лишь  
точка на  
любой  
прямой, а  
линия,  
пересека-  
ющая все  
прямые.

На действия каждого человека влияют его особые возможности и ресурсы, а также его темперамент и его связи; однако всякий, учитывая собственные средства, станет направлять вложения капитала во все отдельные участки производства до тех пор, пока не будет достигнута внешняя граница, или предел прибыльности, т.е. до того уровня, при котором нашему бизнесмену покажется, что нет достаточных оснований полагать, будто выгоды от каждого нового вложения в конкретный участок возместят его издержки. Предел прибыльности даже в одной и той же отрасли или подотрасли производства отнюдь не следует считать просто точкой на одной твер-

до фиксированной линии возможных инвестиций; его необходимо рассматривать как неровную пограничную линию, пересекающую одну за другой любую возможную линию инвестиций.

§ 4. Этот принцип замещения тесно связан с тенденцией (и фактически частично основывается на ней) убывающей нормы отдачи от всякого чрезмерного приложения ресурсов или энергии на каком-либо определенном участке, т. е. с тенденцией, соответствующей общераспространенной практике. Следовательно, принцип замещения связан с широкой тенденцией убывающей отдачи от любого увеличенного приложения ресурсов и труда к земле в старых странах, — с тенденцией, которая играет важную роль в классической политической экономии. Указанный принцип настолько сродни принципу сокращения предельной полезности, обычно вытекающему из возрастания издержек, что некоторые случаи применения обоих принципов почти идентичны. Выше уже отмечалось, что новые методы производства приводят к возникновению новых товаров или к снижению цен на старые, в результате чего они становятся доступными всевозрастающему числу потребителей; уже отмечалось также, что, с другой стороны, изменения методов и объема потребления порождают новые процессы производства и новое распределение производственных ресурсов и что, хотя некоторые методы потребления, в наибольшей мере способствующие развитию духовного мира человека, мало содействуют или вовсе не содействуют увеличению материального богатства, тем не менее производство и потребление тесно коррелируются<sup>1</sup>. Но теперь нам надлежит более подробно исследовать вопрос о том, как распределение производственных ресурсов между различными предприятиями дополняет и отражает распределение потребительских покупок между различными группами товаров<sup>2</sup>.

Вернемся к первобытной домашней хозяйке, которая, располагая "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 пожелать, что

Сходство между принципами замещения, убывающей полезности и убывающей отдачи. Корреляция потребления и производства.

Распределение ресурсов в домашнем хозяйстве.

<sup>1</sup> См. кн. III, гл. I и II; кн. II, гл. III, § 1, 2.

<sup>2</sup> В прежних изданиях содержание части данного раздела было помещено в кн. VI, гл. I, § 7. Однако оно необходимо здесь с целью подготовки к центральным главам кн. V.

не выделила больше пряжи на изготовление, скажем, носков, чем на изготовление фуфак, то она в этом случае сочтет, что не справилась со своей задачей... Но, с другой стороны, если ей удалось осуществить правильное распределение пряжи, то она изготовила столько носков и фуфак, что достигла равного объема полезности от последнего мотка пряжи, использованного на носки, и от последнего мотка, использованного на фуфайки”<sup>1</sup>. Если окажется, что она может связать фуфайку двумя способами, которые в равной мере удовлетворяют ее по результатам, но один из них требует расхода несколько большего количества пряжи при меньшей затрате труда, то в этом случае стоящие перед ней проблемы такие же, как и проблемы хозяйственных предприятий. Сюда входят, во-первых, решения о сравнительной степени настоятельности различных целей; во-вторых, решения о сравнительных преимуществах разных способов достижения каждой цели; в-третьих, основанные на указанных двух группах решений умозаключения о пределе, до которого она может с наибольшей выгодой применять каждое из имеющихся у нее средств для достижения каждой цели.

Распределение ресурсов в предпринимательском хозяйстве. Пример из строительной промышленности.

Эти три вида решений приходится принимать в более широком масштабе бизнесмену, которому, однако, требуется производить более сложные расчеты, прежде чем принять каждое из таких решений<sup>2</sup>. Возьмем пример из области строительства. Проследим за действиями ”спекулятивного строителя” в благородном смысле этого выражения, т.е. человека, который принимается за возведение солидных зданий в ожидании широкого спроса на них, который несет потери в случае ошибочности своих расчетов и который, когда его расчеты оправдываются, приносит выгоду как обществу, так и самому себе. Допустим, что он прикидывает, возводить ли жилые дома, складские помещения, здания для фабрик или мастерских. Он обладает подготовкой для того, чтобы сразу же составить себе правильное представление о способе сооружения наиболее совершенного из каждого вида этих зданий, о примерном размере его себестоимости.

<sup>1</sup> См. кн. III, гл. V, § 1.

<sup>2</sup> Последующая часть данного параграфа в очень большой степени основывается на положениях, сформулированных в первой половине Замечания XIV *Математического приложения*, к которой мы и отсылаем читателя. Тема эта такова, что язык дифференциального исчисления особенно хорошо помогает уяснению дела (но не логики аргументации), однако главные ее положения могут быть изложены и обычным языком.

Он подсчитывает стоимость различных земельных участков, пригодных для каждого вида зданий, и включает цену, которую ему придется заплатить за любой участок, в свои капитальные издержки, точно так же как он включает в них затраты на закладку фундамента и т. п. Он сопоставляет эту оценку себестоимости с предполагаемой ценой, которую он рассчитывает получить за любое из данных зданий вместе с занимаемым им земельным участком. Если он не обнаруживает перспективы на то, что цена спроса превысит его издержки настолько, чтобы принести ему достаточную прибыль, включая страховку против возможного риска, он может и не затевать строительства. Возможен и такой случай, когда он с некоторым риском начинает строительство, чтобы закрепить за собой наиболее надежных рабочих, в некоторой мере использовать оборудование и состоящих на жалованье помощников, но более подробно этот вопрос будет рассмотрен ниже.

Допустим, он приходит к решению, что (скажем) определенного типа загородные виллы, построенные на земельном участке, который он в состоянии приобрести, способны принести высокую прибыль. Поскольку главная цель, стоящая перед ним, выяснена, он приступает к более тщательному изучению средств, при помощи которых ее можно достигнуть, а наряду с этим — к рассмотрению возможных изменений в своих проектах.

При условии, что общий тип намечаемых к строительству зданий уже известен, ему придется вычислить, в каких пропорциях применить различные материалы — кирпич, камень, сталь, цемент, алебастр, лес и т. д., имея в виду при этом получение результатов, которые в наибольшей степени будут пропорционально затратам на них обеспечивать качество здания, отвечающее художественному вкусу покупателей и служащее их удобствам. Решая, таким образом, проблему наилучшего распределения своих средств между различными материалами, он, по существу, имеет дело с той же проблемой, что и первобытная домохозяйка, которой приходится решать вопрос о наиболее экономичном распределении своей пряжи между различными нуждами семьи.

Подобно первобытной хозяйке, нашему бизнесмену приходится учитывать, что размер пользы, которую приносит всякое конкретное применение материала, будет относительно большим лишь до определенной границы, а затем станет постепенно сокращаться. Подобно ей, и

ему приходится так распределять свои средства, чтобы они в каждом случае доставляли одинаковую предельную полезность; ему приходится взвешивать потери, могущие возникнуть вследствие небольшого сокращения издержек на одну цель, и выгоду, которую можно получить, не намного увеличив издержки на другую цель. По существу, оба они — и первобытная домохозяйка, и современный бизнесмен — руководствуются теми же принципами, какими руководствуется фермер, когда он так приспособливает структуру приложения своего капитала и труда к земле, что ни одно поле не лишается дополнительной обработки, за которую оно обеспечит щедрую отдачу, и ни на одно поле не производятся такие большие затраты, которые вызвали бы резкое проявление тенденции убывающей отдачи в земледелии<sup>1</sup>.

Таким образом, предусмотрительный бизнесмен, как только что отмечалось, "станет направлять вложения капитала на все отдельные участки производства до тех пор, пока не будет достигнута внешняя граница, или предел прибыльности, т.е. до того уровня, при котором нашему бизнесмену покажется, что нет достаточных оснований полагать, будто выгоды от каждого нового вложения в конкретный участок возместят его издержки". Он не допускает и мысли, что многоступенчатые методы могут в конечном счете возместить его затраты. Однако он всегда находится в поиске многоступенчатых методов, сулящих большую, чем прямые методы, эффективность производства пропорционально затратам; и он применяет наилучшие из этих методов, если они ему по средствам.

*Основные издержки.*

§ 5. Здесь целесообразно рассмотреть некоторые технические термины, относящиеся к издержкам производства. Когда бизнесмен вкладывает капитал с целью обеспечения текущей деятельности своего предприятия, он стремится возместить затраты через посредство цены, получаемой им за различные виды его продукции; при этом он рассчитывает при нормальных условиях получить за них вполне достаточную цену, т.е. такую, которая не только покрывает *специальные, прямые, или основные (prime), издержки*, но также будет включать надлежащую долю общих затрат предприятия; последние можно обозначить как *общие, или дополнительные издержки*. Указанные два элемен-

*Основные или специальные издержки.*

<sup>1</sup> См. ранее, кн. III, гл. III, § 1, а также сноску в т. I, с. 227.

та вместе образуют *суммарные издержки* предприятия.

В хозяйственной практике наблюдаются большие расхождения в употреблении термина "основные издержки". Но здесь мы его употребляем в узком смысле. В дополнительные издержки мы включаем платежи с фиксированным сроком уплаты за тяжелое оборудование, в которое вложена значительная часть капитала предприятия, а также жалованье высших служащих, поскольку размеры затрат на их жалованье вообще невозможно быстро приспособить к изменениям объема выполняемого ими труда. После этого ничего не остается, кроме (денежных) затрат на сырье, используемое в производстве продукции, на почасовую и сдельную заработную плату и на чрезмерный износ оборудования. Это специальные издержки, которые фабрикант учитывает, когда рынок вялый, а его фабрика загружена не полностью и когда он определяет самую низкую цену, при которой для него имеет смысл принимать заказы независимо от того, что такой подход может оказать отрицательное влияние на будущие заказы. Однако в действительности он, как правило, вынужден учитывать это влияние: цена, которая только лишь оправдывает продолжение производства даже при плохом сбыте, обычно значительно превышает основные издержки, в чем мы позднее и убедимся<sup>1</sup>.

*Дополнительные и общие издержки.*

§ 6. Дополнительные издержки должны обычно в значительной степени покрываться за счет продажной цены в течение короткого периода. А в течение долгого периода они должны покрываться полностью, поскольку в противном случае производство может быть приостановлено. Дополнительные издержки подразделяются на много различных видов, а некоторые из них отличаются от основных издержек лишь количественно. Например, когда машиностроительная фирма колеблется, принять ли заказ по довольно низкой цене на определенного типа локомотив, абсолютные основные издержки включают стоимость сырья и заработную плату мастеров и рабочих,

*Разграничение между основными и дополнительными издержками изменяется в зависимости от длительности периода деятельности*

<sup>1</sup> См. кн. V, гл. IX. "Существует много самоновейших систем исчисления "основных издержек"... Мы здесь принимаем за "основные издержки", согласно буквальному смыслу этого выражения, лишь подлинные, прямые издержки производства, и, хотя в отдельных отраслях может оказаться удобным включать в издержки производства часть косвенных издержек и амортизацию оборудования и зданий, мы ни в коем случае не должны включать в них процент на капитал или прибыль" (Garcke and Fells. *Factory Accounts*, ch. I).

предприятия. Примеры из области заработной платы и жалования.

занятых на его изготовление. Но нет твердого правила в отношении персонала, состоящего на жалованье, так как, когда работы на заводе немного, у них, очевидно, окажется свободное время и их жалованье поэтому обычно относят к разряду общих или дополнительных издержек. Линия разграничения здесь, однако, часто смазывается. Например, мастеров участков и других квалифицированных рабочих редко увольняют только по причине временной недогруженности предприятия, поэтому случайный заказ может быть использован для заполнения простоев даже и в том случае, если этот заказ принят по цене, не покрывающей их жалованье и заработную плату. Иначе говоря, в подобных обстоятельствах указанные выплаты можно не относить к категории основных издержек. Но, разумеется, численность персонала конторы предприятия можно в известной мере приспособлять к колебаниям в загрузке предприятия, в плохие времена оставляя часть вакансий не заполненными и даже освобождаясь от недостаточно полезных работников, а в периоды большой загрузки привлекая дополнительный персонал или откладывая часть работы на будущее.

Пример из области затрат на оборудование.

Если перейти от такого рода задач и обратиться к более крупным и долгосрочным, как, например, к разработке контракта на поставки большого количества локомотивов на протяжении периода в несколько лет, то в этом случае большую часть связанной с таким заказом конторской работы следует рассматривать как труд, специально относящийся к этому контракту, поскольку, если бы такая работа не была проделана и не заменена никакой другой, расходы по статье "жалованье" могли бы быть почти в пропорциональной степени сокращены.

В совершенно ином свете представляется дело, когда мы рассматриваем вполне устойчивый, действующий в течение длительного времени рынок любого вида массовой промышленной продукции. Здесь уже затраты на содержание квалифицированной рабочей силы и обеспечение надлежащей организации, на постоянный конторский персонал и на длительно действующее производственное оборудование можно целиком считать частью издержек, необходимых для процесса производства указанной продукции. Объем этих издержек будет возрастать до предела, при котором возникнет угроза слишком быстрого роста данной отрасли промышленности для имеющегося у нее рынка сбыта.

Влияние

В следующей главе аргументация гл. III и данной гла-

вы найдет продолжение. Более подробно будет выяснено, как те издержки, которые оказывают наиболее мощное воздействие на предложение, а следовательно, и на цену, образуют ограниченную и неустойчивую группу элементов, когда речь идет о единичном заказе, скажем на локомотив, но образуют намного более полную группу элементов, оказывающих более эффективное влияние на важнейшие свойства индустриальной экономики, когда речь идет о постоянном предложении товаров для вполне устойчивого широкого рынка; воздействие издержек производства на стоимость четко проявляется лишь в сравнительно долгие периоды, и оценивать его надлежит в свете всего производственного процесса в целом, а не по производству одного локомотива или отдельной партии товаров. В гл. VIII—X данной книги принято подобное исследование различных форм основных и дополнительных издержек, состоящих из выплаты процента (или прибыли) на инвестиции в факторы производства, раздельно для долгих и коротких периодов действия рынка соответственно.

Пока что можно отметить, что различие между основными и дополнительными издержками проявляется на всех стадиях цивилизации, хотя до наступления капиталистической фазы оно не привлекало к себе большого внимания. Робинзону Крузо приходилось иметь дело с реальными издержками и реальными видами удовлетворения, а старомодная крестьянская семья, покупавшая мало и продававшая мало, совершала свои инвестиции текущих "усилий и ожиданий" в будущие выгоды почти по той же системе, что и Робинзон Крузо. Однако; когда и Крузо, и первобытный крестьянин решали вопрос о том, стоит ли брать с собой легкую лестницу, отправляясь на сбор диких плодов, они сопоставляли с ожидаемой выгодой лишь основные затраты, тем не менее сама лестница не была бы изготовлена, если бы они не рассчитывали, что она принесет достаточную пользу при решении целой совокупности многих мелких задач, чтобы возместить затраченные на ее изготовление усилия. В конечном счете она должна была оплатить общий объем издержек на нее, как дополнительных, так и основных.

Даже современному предпринимателю приходится рассматривать свой собственный труд в первую очередь как реальную затрату. Он может счесть, что какое-либо дело способно принести превышение денежных поступлений над денежными расходами (при соответствующем учете риска и страховки от случайностей в будущем),

фактора времени исследуется более обстоятельно в гл. V и VIII—X.

Различие между основными и дополнительными издержками проявляется и в тех случаях, когда ни те, ни другие не выражаются в деньгах.



однако это превышение по своему размеру окажется меньше, чем денежный эквивалент потребовавшихся у него самого для данного дела хлопот и забот; в подобном случае он уклонится от этого дела<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Дополнительные издержки, которые, согласно расчетам собственника фабрики, он в состоянии будет добавить к основным издержкам на ее продукцию, служат источником приносимой ею квазиенты. Если его ожидания оправдываются, тогда его предприятие приносит высокие прибыли; когда же они оказываются гораздо ниже ожидаемых, предприятие может попасть в бедственное положение. Однако данное положение распространяется лишь на проблемы формирования стоимости в течение долгих периодов; и в этой связи различие между "основными" и "дополнительными" издержками не имеет существенного значения. Важное значение разница между ними приобретает, лишь когда речь идет о проблемах коротких периодов.

# РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ), ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДОЛГИМ И КОРОТКИМ ПЕРИОДАМ

§ 1. На изменения содержания термина "нормальный" в зависимости от того, какой период исследуется, долгий или короткий, уже указывалось в гл. III. Теперь мы можем подвергнуть эти периоды более детальному изучению.

В данном случае, как и в других, экономист лишь выявляет трудности, сокрытые в обычной повседневной жизни, с тем чтобы, ясно видя их перед собой, можно было успешно их преодолевать. Дело в том, что в обиходе принято употреблять слово "нормальный" в самых различных смыслах, относя их к различным периодам времени и предоставляя читателю возможность понять переход от одного значения к другому из самого контекста. Экономист придерживается практики повседневной жизни; однако, беря на себя труд обнаружить этот переход, он иногда, казалось бы, сам порождает сложность, которую фактически он лишь открыл.

Так, когда говорят, что цена на шерсть в определенный день была необычно высока, хотя среднегодовая ее цена была необычно низка, или что заработная плата шахтеров была в 1872 г. ненормально высока, а в 1879 г. ненормально низка, что заработная плата (реальная) рабочих была ненормально высока в конце XIV в. и ненормально низка в середине XVI в., каждому ясно, что содержание понятия "нормальный" неодинаково во всех этих разных случаях.

Лучшие примеры тому мы видим в отраслях обрабатывающей промышленности, в которых оборудование долговечно, а продукция краткосрочного пользования. Когда новая ткань входит в моду и существует очень мало оборудования для ее изготовления, ее нормальная цена в течение ряда месяцев может вдвое превышать цены на другие виды тканей, которые производить не столь трудно, но для изготовления которых имеются большие соответствующие производственные мощности и много квалифицированной рабочей силы. Рассматривая долгие периоды, можно считать, что цена на новую ткань уста-

Рассматриваемые в данной главе трудности, относящиеся к фактору времени, кроются в обыденной речи,

где термин "нормальный" используется весьма гибко.

новлена вровень с ценами на другие, но если в течение первых месяцев она предлагается к продаже большими партиями по бросовым ценам, то можно сказать, что ее цена ненормально низка, когда она продается по ценам вдвое ниже других. Всякий воспринимает сказанное как пример специфического употребления термина в каждом отдельном случае; при этом редко требуется особое разъяснительное положение, поскольку в обыденной речи недоразумения можно устранить путем вопросов и ответов. Но давайте рассмотрим эту проблему поглубже.

Пример из  
суконного  
производ-  
ства.

Мы уже видели<sup>1</sup>, что владельцу ткацкой фабрики нужно подсчитать расходы на производство всех разнообразных вещей, требующихся для изготовления ткани, учитывая необходимое количество каждой из них и с самого начала исходя прежде всего из того, что условия предложения нормальные. Но нам следует принять в расчет тот факт, что он должен придавать понятию "нормальный" либо более широкий, либо более узкий смысл в зависимости от того, насколько далеко он заглядывает вперед.

Так, при определении заработной платы, необходимой для обеспечения достаточного предложения рабочей силы, способной обслуживать определенный тип ткацких станков, он может равняться на действующий уровень заработной платы за аналогичный труд в данной округе; он может рассудить и так, что в данной округе существует нехватка рабочей силы такой именно квалификации, что текущий уровень ее заработной платы выше, чем в других районах Англии, и что, заглядывая на несколько лет вперед, можно предвидеть возможную ее иммиграцию сюда, а поэтому счесть нормальным уровень заработной платы значительно более низкий, чем преобладающий здесь в настоящее время. Наконец, он может прийти к выводу, что заработная плата ткачей по всей стране ненормально низка по сравнению с другими рабочими такой же квалификации вследствие принятой еще 10—15 лет назад чрезмерно оптимистической оценки перспектив данной профессии. Он может заключить, что данная профессиональная группа слишком многочисленна, что родители уже начали выбирать для своих детей другие профессии, которые сулят большие чистые выгоды и вместе с тем не требуют больших затрат труда, в результате чего в ближайшие несколько лет будет наблюдаться спад предложения подходящей ра-

<sup>1</sup> См. кн. V, гл. III, § 5.

бочей силы; таким образом, заглядывая надолго вперед, он должен предполагать более высокий уровень заработной платы, чем ее нынешний средний уровень<sup>1</sup>.

Далее определяя нормальную цену предложения на шерсть, наш бизнесмен взял бы среднюю за несколько прошлых лет. Он учел бы всякие изменения, которые способны были бы воздействовать на предложение в ближайшем будущем, и он принял бы в расчет последствия таких засух, какие время от времени случаются в Австралии и других местах, поскольку их возникновение слишком частое явление, чтобы считаться необычным. Однако он не станет при этом учитывать возможность нашего вовлечения в большую войну, которая могла бы отрезать от нас поставки из Австралии, так как такого рода шанс он отнес бы в разряд чрезвычайно торгового риска и не стал бы включать его в расчет нормальной цены предложения на шерсть.

Подобным же образом он расценил бы и риск, связанный с гражданскими волнениями и выходящими из ряда вон насильственными, длительного характера нарушениями на рынке рабочей силы; но в исчисление количества работы, которое он может извлечь при нормальных условиях из машин и т.п., он, вероятно, включил бы мелкие простои из-за таких трудовых конфликтов, какие постоянно возникают и поэтому относятся к разряду регулярно повторяющихся, т.е. не необычных явлений.

Во всех этих расчетах он не будет вдаваться в особые рассуждения насчет того, в какой мере человечество находится под исключительным влиянием корыстных или эгоистических мотивов. Он может сознавать, что гнев и тщеславие, зависть и оскорбленное достоинство все еще в такой же мере почти постоянно служат причиной стачек и локаутов, как и стремление добиться денежной выгоды, однако эти обстоятельства он не станет включать в свои расчеты. Все, что он пожелает узнать о них, будет сводиться к тому, действуют ли они с достаточным постоянством, чтобы у него были достаточные основания считаться с их воздействием на перерывы в ра-

<sup>1</sup> В действительности, конечно, не так уж часто бизнесмену приходится для практических целей заглядывать настолько далеко вперед и распространять действие понятия "нормальный" на период жизни целого поколения; однако в более широких расчетах экономической науки иногда необходимо рассматривать еще более далекие перспективы и учитывать медленные изменения, которые оказывают в течение столетий влияние на цену предложения на рабочую силу каждой производственной профессии.

боте и на повышение нормальной цены предложения на товары<sup>1</sup>.

Сложную проблему стоимости необходимо расчленить на составляющие ее элементы.

§ 2. Элемент времени служит главной причиной тех трудностей в экономических исследованиях, которые вынуждают человека при его ограниченных возможностях продвигаться вперед шаг за шагом, подразделяя сложную проблему на отдельные аспекты, изучая их один за другим и наконец соединяя свои частные выводы в более или менее полное решение вставшей перед ним целостной задачи. Расчленяя проблему, он на время помещает те мешающие ему факторы, колебания которых оказываются для него неудобными для данного этапа исследования, в особый запасник, именуемый *при прочих равных условиях*. Исследование некой группы тенденций вычленяется, основываясь на допущении, гласящем *при прочих равных условиях*: при этом наличие других тенденций не отвергается, но их воздействие, создающее помехи, временно игнорируется. Чем более сужается, таким образом, вопрос, тем точнее можно его решить, но тем не менее он соответствует реальной действительности. Однако всякое точное и определенное решение узкого вопроса позволяет гораздо точнее анализировать более широкие вопросы, в составе которых содержится указанный узкий вопрос, чем это было бы возможно в противном случае. С каждым последующим шагом из запасника можно высвобождать все больше и больше проблем; точную аргументацию можно делать менее абстрактной, реалистическую аргументацию можно превратить в более точную, чем это было осуществимо на более раннем этапе исследования<sup>2</sup>.

Первым шагом в исследовании влияния, оказываемого фактором времени на отношение между издержками производства и стоимостью, вполне может явиться рассмотрение знаменитой фикции о "стационарном состоянии", при котором это влияние ощущается лишь

Фикция  
стационар-

<sup>1</sup> См. кн. I, гл. II, § 7.

<sup>2</sup> Как разъяснено в Предисловии (т. I, с.46 – 50), в данном труде рассматриваются лишь нормальные условия хозяйства, причем иногда они изображаются в статике. Однако, по мнению автора настоящей работы, проблема нормальной стоимости относится к экономической динамике отчасти потому, что статика в действительности представляет собой раздел динамики, а отчасти потому, что все положения, относящиеся к экономическому покою, который и составляет главную гипотезу стационарного состояния, являются лишь временными, используемыми только для иллюстрации частных шагов в ходе аргументации и отбрасываемыми в сторону, когда эта задача решена.

очень слабо и по своим последствиям не совпадает с результатами, получаемыми в современном мире. ного состояния.

Название этого состояния имеет своим источником тот факт, что в нем общие условия производства и потребления, распределения и обмена остаются неподвижными; однако в действительности оно исполнено движения, поскольку представляет собой способ жизни. Средний возраст населения может оставаться неизменным, хотя каждый индивидуум либо восходит от юности до зрелости, либо нисходит к старости. То же количество вещей на душу населения окажется произведенным одними и теми же классами людей для многих поколений подряд, а поэтому предложение средств производства, обеспечивающих изготовление этих вещей, будет располагать вполне достаточным временем, чтобы приспособиться к устойчивому спросу.

Мы, конечно, можем предположить, что в нашем стационарном состоянии каждое предприятие всегда остается в прежних размерах и сохраняет все прежние связи. Но вовсе нет необходимости заходить столь далеко; достаточно предположить, что фирмы возникают и исчезают, но "репрезентативная" фирма всегда остается примерно одинакового размера так же, как неизменным остается репрезентативное дерево в девственном лесу, и что поэтому экономия, извлекаемая из собственных источников фирмы, остается также неизменной; поскольку же совокупный объем производства постоянен, постоянна и та экономия, которая проистекает от вспомогательных производств в данной округе и т.д. [Иначе говоря, внутренняя и внешняя экономия фирмы равным образом постоянны. Цена, расчет на которую лишь побудил людей заняться производством в данной отрасли, должна быть достаточной, чтобы в конечном счете покрыть издержки на создание торговых связей, а соответствующую долю следует к ней добавить, чтобы образовать общий объем издержек производства.]

Следовательно, в стационарном состоянии простейшим правилом служит то, что издержки производства определяют собой стоимость. Всякое отдельное воздействие оказывается обусловленным главным образом одной-единственной причиной, а между причиной и следствием не наблюдается комплексного действия и противодействия. Каждый элемент издержек определяется "естественными" законами, в какой-то мере регулируемые твердо установленными обычаями. Нет ни обратного воздействия спроса, ни коренного различия между немедленными и последующими следствиями экономи-

В стационарном состоянии теория стоимости была бы простой.

ческих причин. Нет четкого разграничения между долгими и короткими периодами нормальной стоимости (во всяком случае при допущении, что в этом монотонном мире и сами урожаи одинаковы), поскольку у нашей представительной фирмы, сохраняющей всегда один и тот же размер, выполняющий одним и тем же способом один и тот же вид и одинаковый объем хозяйственной деятельности, не подвергающейся влиянию низкой или особенно высокой конъюнктуры, нормальные затраты, которыми определяется нормальная цена предложения ее продукции, остаются всегда на одном и том же уровне. Перечни цен спроса, как и перечни цен предложения, сохраняются всегда неизменными, и нормальная цена никогда не претерпевает колебаний.

Но в реальной действительности простая доктрина стоимости хуже отсутствия всякой теории.

Однако все это недействительно для того мира, в котором мы живем. Здесь каждая экономическая сила постоянно меняет характер своего проявления под влиянием других, выступающих вокруг нее сил. Здесь изменяющиеся объем производства, его технология, размеры его издержек непрерывно взаимно изменяют друг друга; они неизменно воздействуют на характер объема спроса и столь же постоянно подвергаются их воздействию. К тому же все эти взаимные влияния требуют времени для своего проявления, и, как правило, никакие два воздействия не реализуются с одинаковой скоростью. Поэтому в наше время любая простая, самоочевидная доктрина, касающаяся отношений между издержками производства, спросом и стоимостью, по необходимости ложна, и чем более ясной выглядит такая доктрина вследствие мастерской ее подачи, тем больше вводит она в заблуждение. Человек может оказаться лучшим экономистом, когда он доверяется своему здравому смыслу и практической смекалке, чем когда он претендует на исследование теории стоимости, да еще отваживается считать такое исследование легким.

Модификации фикции стационарного состояния приближают нас к реальной жизни и способствуют расчленению сложной

§ 3. Стационарным состоянием мы только что решили считать такое, при котором численность населения также стационарна. Но почти все его отличительные черты можно обнаружить в таком месте, где и население, и богатства возрастают, причем при условии, что они возрастают с одинаковой скоростью и что земля имеется в изобилии, а также при условии, что методы производства и характер торговли изменяются лишь в незначительной степени и что, главное, характер самого человека представляет собой постоянную величину. Дело в том, что при таком состоянии самые наиважнейшие условия

производства и потребления, обмена и распределения сохраняют свое неизменное качество, свои те же общие соотношения друг с другом, несмотря на то что все они увеличиваются в объеме<sup>1</sup>.

проблемы  
на состав-  
ляющие ее  
элементы.

Такое смягчение жестких связей в чисто стационарном состоянии продвигает нас на шаг ближе к реальным условиям жизни, а, смягчая эти связи еще больше, мы приближаемся к ним еще того ближе. Таким образом, мы постепенно продвигаемся к трудной проблеме взаимодействия бесчисленного множества экономических причин. В стационарном состоянии все условия производства и потребления сведены к покою, но менее жесткие допущения подразумевают то, что не совсем точно называется *статическим* методом. Этим методом мы фиксируем наше внимание на некоем центральном пункте; мы на время допускаем, что он сводится к *стационарному* состоянию, а затем изучаем в связи с ним силы, которые воздействуют на окружающие его вещи, и всякую тенденцию, выражающую равновесие указанных сил. Ряд этих частичных исследований может проложить путь к решению проблем, слишком трудных, чтобы охватить их одним махом<sup>2</sup>.

§ 4. Можно грубо подразделить проблемы, связанные с рыбными промыслами, на те, которые претерпевают воздействие очень быстрых изменений, например перемена погоды, затем на те, которые изменяются на протяжении умеренно продолжительных периодов, например под влиянием возросшего спроса на рыбу, вызванного нехваткой мяса в течение года или двух лет после падежа рогатого скота, и, наконец, можно рассматривать случай, когда в течение жизни целого поколения происходит огромное увеличение спроса на рыбу, явившееся следствием быстрого роста мастерового населения, отличающегося высоким духовным развитием и мало пользующегося мускульной силой.

Пример из  
рыбного  
промысла.

Ежедневные колебания цен на рыбу, проистекающие из погодных факторов и т.п., регулируются в современной Англии практически теми же причинами, как и в предположенном нами стационарном состоянии. Изменение окружающих нас общих экономических условий происходит быстро, но не настолько быстро, чтобы существенно повлиять на краткосрочный нормальный

Колебания  
от дня до  
дня.

<sup>1</sup> См. далее, кн. V, гл. XI, § 6; ср. также: Keynes. *Scope and Method of Political Economy*, ch. VI, § 2.

<sup>2</sup> Ср. Предисловие и Приложение H, § 4.



уровень, вокруг которого изо дня в день колеблется цена, и поэтому их можно не принимать во внимание (подразумевая *прочие равные условия*) при исследовании подобного рода колебаний.

Увеличение объема спроса обычно повышает цену предложения в короткие периоды,

Пойдем теперь дальше и предположим большое увеличение общего спроса на рыбу, который может, к примеру, возникнуть в результате болезни, поразившей сельскохозяйственных животных и превратившей мясо в дорогую и опасную пищу на протяжении нескольких лет подряд. Теперь уже мы подразумеваем колебания цен, вызванные погодными условиями, как *прочие равные условия* и временно их игнорируем: они совершаются столь быстро, что стремительно взаимопогашаются и поэтому несущественны для проблемы данного рода. По причине противоположного характера мы не принимаем в расчет изменение численности тех, кто занимается рыболовством, поскольку такое изменение совершается слишком медленно, чтобы оказать влияние на один-два года, когда длится нехватка мяса. Временно учитывая эти две группы обстоятельств, мы сосредоточиваем внимание целиком на таких факторах, как стимулы в виде высоких заработков рыбаков, побуждающие последних оставаться год-два в своих рыбацких домишках вместо того, чтобы выходить в море на промысел. Мы считаем также, что при этом имеющиеся старые рыбацкие лодки и даже суда, не построенные специально для рыбной ловли, можно приспособить и отправить на промысел рыбы на год или два. Нормальной ценой на любое дневное предложение, какую мы пытаемся определить, является цена, которая *быстро* привлечет в рыболовство достаточный капитал и рабочую силу, чтобы обеспечить такому дневному предложению рыбы среднюю хорошую плату; воздействие, оказываемое ценой на рыбу, на капитал и труд в рыбной промышленности, регулируется главным образом именно этими узкими причинами. Указанный новый уровень, вокруг которого цена колеблется на протяжении этих лет исключительно высокого спроса, явно будет выше прежнего. Здесь мы наблюдаем пример почти универсального закона, согласно которому термин "нормальный" воспринимается как относящееся к короткому периоду *увеличение объема спроса, повышающее нормальную цену предложения*. Этот закон почти универсален даже по отношению к отраслям, где в течение долгих периодов наблюдается тенденция возрастающей отдачи<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См. кн. V, гл. XI, § 1.

Но даже и тогда, когда мы рассматриваем цену предложения для *долгого периода*, мы обнаруживаем, что она регулируется уже другой группой причин и с другими последствиями. Допустим, что прекращение потребления мяса порождает постоянное отвращение к нему и что возросший спрос на рыбу сохраняется достаточно долго, чтобы позволить силам, которыми регулируется ее предложение, развернуться в полной мере (конечно, колебания изо дня в день и из года в год будут продолжаться, но здесь мы можем ими пренебречь). Морские ресурсы могут, конечно, обнаружить признаки истощения, и рыбакам придется отправиться к более далеким берегам и в открытое море, поскольку природа дает убывающую отдачу на возрастающее приложение капитала и труда при данном уровне производительности. С другой стороны, правыми могут оказаться те, кто полагает, что сам человек лишь в малой степени повинен в постоянно происходящем уничтожении рыбы; отсюда — одинаково оснащенное рыболовецкое судно с одинаково опытным экипажем способно получить такой же хороший улов и после увеличения общего объема добычи рыбы всей отрасли. Во всяком случае, нормальные затраты на оснащение хорошего рыболовецкого судна и на укомплектование его опытным экипажем явно окажутся не выше, а, может быть, будут немного ниже, после того как общая продукция отрасли установится на новом, более высоком, чем прежде, уровне. Дело в том, что, поскольку рыбакам требуется лишь практическая тренировка, а не какие-то исключительные природные качества, их численность можно увеличить меньше чем за период жизни одного поколения почти до любого уровня, необходимого для удовлетворения спроса, тогда как отрасли, связанные с кораблестроением, изготовлением сетей и т.д., достигнув теперь больших масштабов, обладают уже лучшей организацией и большей экономичностью. Если поэтому морские водоемы не проявляют признаков истощения рыбных ресурсов, увеличение предложения рыбы может быть обеспечено по более низкой цене, после того как в течение достаточно долгого периода нормальное действие экономических причин сможет себя проявить; следовательно, когда термин "нормальный" распространяется на долгий период, нормальная цена на рыбу снизится с увеличением спроса<sup>1</sup>.

но не обязательно повышает ее в долгие периоды.

<sup>1</sup> Тук свидетельствует (History of Prices. Vol. I, p. 104): "Существуют особые предметы, спрос на которые для военноморских и военных целей составляет такую большую долю общего их предложения, что никакое сокращение индивидуально-

Средние и нормальные цены.

Можно, следовательно, подчеркнуть уже отмеченное выше различие между средней ценой и нормальной ценой. В качестве средних могут быть приняты цены на любые партии товаров, продажа которых охватывает день, неделю или год, а также любой другой отрезок времени; они могут быть средними в любое время на многих рынках; они могут также оказаться средними среди многих подобных средних. Однако условия, нормальные для продажи какой-либо одной партии товаров, способны не совпадать в точности с условиями, нормальными для другой партии, а поэтому средняя цена может лишь случайно оказаться нормальной ценой, т.е. ценой, к формированию которой ведет любая группа условий. Лишь в стационарном состоянии, как мы только что увидели, понятие "нормальный" всегда означает одно и то же; именно в этом состоянии, и только в этом, "средняя цена" и "нормальная цена" представляют собою взаимозаменяемые термины<sup>1</sup>.

Иная формулировка главного итога аргументации.

§ 5. Рассмотрим этот вопрос еще и по-другому. Рыночные стоимости регулируются отношением спроса к реально имеющимся на рынке товарным запасам с большим или меньшим учетом "будущих" поставок и не без некоторого влияния торговых объединений.

Природа

Однако текущее предложение само частично вызвано

го их потребления не способно повлиять на объем увеличения текущего спроса на них со стороны правительства; следовательно, возникновение войны ведет к повышению цены на такие предметы до относительно высокого уровня. Но даже и для таких предметов — в том случае, когда их потребление не приобретает столь быстрых темпов роста, чтобы предложение при всем его стимулировании относительно высокой цены не могло угнаться за спросом, — тенденция сводится к тому (при допущении, что не возникнет помех — естественных или искусственных — для их производства или импорта), что происходит такой рост их количества, который сокращает цену до того же уровня, с какого начиналось ее повышение. Соответственно мы видим, изучая таблицы цен, что после очень значительного повышения цен на селитру, лен, железо и т. д. под влиянием громадного расширения спроса на них для военных и военно-морских нужд снова возникает тенденция к снижению, как только спрос на них перестает быстро и по нарастающей увеличиваться". Таким образом, нарастающее увеличение спроса может повышать цену предложения на предмет даже в течение нескольких лет подряд, хотя устойчивый рост спроса на этот предмет таким темпом, когда предложение не в состоянии за ним поспевать, приведет к снижению цены.

<sup>1</sup> Кн. V, гл. III, § 6. Указанное различие будет подвергнуто дальнейшему рассмотрению в кн. V, гл. XII и в *Приложении Н*. См. также: Keynes. *Scope and Method of Political Economy*, ch. VII.

прошлой деятельностью производителей, а эта деятельность в свою очередь предопределялась как результат сопоставления цен, которые они ожидали получить за свои товары, с затратами, какие, как они рассчитывали, потребует их производство. Масштабы издержек, принимаемые ими в расчет, зависят от того, предполагают ли они произвести лишь дополнительные затраты на некоторое количество дополнительной продукции, получаемой на действующем оборудовании, или установить для этой цели новое оборудование. Например, в рассмотренном нами несколько выше<sup>1</sup> случае с заказом на один локомотив едва ли возникнет вопрос о переоборудовании завода, чтобы приспособить его к спросу; главный вопрос сведется к тому, можно ли получить больше продукции с имеющегося оборудования. Но при получении заказа на большое количество локомотивов с постепенной поставкой их в течение ряда лет почти неизбежно расширение "специально" для этой цели оборудования предприятия, а следовательно, и тщательное рассмотрение реального вопроса об основных предельных издержках.

предельно-  
го произ-  
водства.

В зависимости от того, окажется ли рынок для новой продукции большим или маленьким, предприниматель будет руководствоваться общим правилом, согласно которому, если он не будет рассчитывать на очень низкую цену, он станет производить лишь ту долю поставок, какую возможно легче всего выполнить лишь при малых основных издержках; эта доля едва ли может достигнуть предельного уровня производства. По мере возникновения перспектив на более высокие цены, возрастающая часть продукции станет приносить значительный избыток над основными издержками и предельный объем продукции начнет повышаться. Каждый ожидаемый прирост цены побудит, как правило, отдельных предпринимателей, которые в противном случае вообще ничего не производили, выпускать хоть немного продукции, а тех, кто производил что-то по низким ценам, — расширить производство по более высоким ценам. Ту часть их продукции, относительно которой такие лица находятся на грани сомнения, стоит ли им производить по данной цене, следует присовокупить к продукции тех, кто сомневается, целесообразно ли вообще ее производить: эта сумма образует предельный объем продукции по данной цене. Производителей, сомневающихся в том, стоит ли вообще выпускать эту продукцию, можно рассматривать как находящихся на

<sup>1</sup> См. с. 45 — 48.

пределе производства (или, если это земледельцы, на пределе обработки земли). Но, как правило, таких людей очень мало, и их действия менее важны, чем деятельность тех, кто в любом случае станет что-то производить.

Общий  
смысл по-  
нятия  
"нормаль-  
ная цена  
предложе-  
ния" для  
коротких  
и долгих  
периодов.

Общий смысл понятия "нормальная цена предложения" всегда одинаков, относится ли оно к долгому или короткому периоду, но при этом различия в деталях здесь очень велики. В каждом случае делается ссылка на совокупный объем производства в течение определенного периода, т.е. на производство определенного совокупного количества — дневного или годового. В каждом случае цена — эта ожидаемая цена, которая достаточна, и лишь только достаточна, чтобы для предпринимателей было целесообразно приступить к производству этого совокупного количества; в каждом случае издержки производства — предельные, т.е. это издержки производства тех товаров, которые находятся вообще на грани целесообразности производства и которые не стоило бы производить вовсе, если бы ожидаемая цена на них была ниже. Однако причины, обуславливающие этот предел, различаются в зависимости от продолжительности рассматриваемого периода. Для коротких периодов люди исходят практически из наличного запаса средств производства, а в своих ожиданиях спроса они руководствуются соображениями о том, насколько энергично они сами используют эти средства производства. Для долгих периодов люди стремятся приспособить движение наличия средств производства к своим ожиданиям спроса на товары, производству которых способствуют указанные средства. Рассмотрим подробнее это различие в подходе.

Для корот-  
ких пери-  
одов парк  
средств  
производ-  
ства прак-  
тически по-  
стоянен,  
но его исполь-  
зование ко-  
леблется в  
зависимос-  
ти от спро-  
са.

§ 6. Непосредственное следствие ожидания высокой цены побуждает людей пустить в ход на полную мощность все наличные средства производства, загружать их в течение всего рабочего времени, а возможно, даже и сверхурочно. Цену предложения здесь, следовательно, образует денежное выражение издержек производства на ту долю продукции, которая заставляет предпринимателя использовать такой малопроизводительный труд (быть может, перенапряженный в сверхурочные часы) и по такой высокой оплате, подвергать себя и других такому большому напряжению и таким неудобствам, что он оказывается на грани сомнения, стоит ли осуществлять это производство вообще. Непосредственным следствием ожидания низкой цены является прекращение

эксплуатации многих видов средств производства и уменьшение загрузки других их видов; и если производители не опасаются вовсе лишиться своих рынков, они сочтут целесообразным временно производить по любой цене, которая покроет их основные издержки производства и вознаградит их собственные усилия.

Но в действительности они обычно добиваются более высокой цены; каждый опасается подорвать свои шансы на получение впоследствии лучшей цены от своих собственных клиентов; если же он производит для оживленного и открытого рынка, он в той или иной степени боится вызвать недовольство других производителей, когда без особой нужды продает по цене, подрывающей общий для всех рынок. Предельное производство в этом случае — это производство тех предпринимателей, которых небольшое последующее снижение цены заставит, либо исходя из их собственных интересов, либо в силу официального или неофициального соглашения с другими производителями, приостановить производство из опасения дальнейшего подрыва рынка. Крайняя цена, которую на этих основаниях производители почти уже готовы отвергнуть, — это и есть настоящая предельная цена предложения для коротких периодов. Она почти всегда выше и обычно намного выше специальных или основных издержек на сырье, рабочую силу и износ оборудования, которое непосредственно и прямо находится в эксплуатации, при несколько большем использовании не полностью загруженных средств производства. Эти положения нуждаются в дальнейшем исследовании.

В отрасли, где используется очень дорогое оборудование, основные издержки на продукцию составляют лишь малую долю общих издержек на нее, а заказ по цене намного ниже нормальной может обеспечить большой излишек над основными издержками. Но когда производители принимают такие заказы, руководствуясь стремлением не допустить простоя своего оборудования, они затоваривают рынок и создают препятствия для повышения цен. В действительности, однако, они редко проводят подобную политику постоянно и без определенных отклонений. Если же они встанут на такой путь, они могут разорить многих предпринимателей данной отрасли, а быть может, и сами разорятся; в этом случае возрождение спроса мало повлияет на предложение, но резко поднимет цены на производимые отраслью товары. Такого рода крайние колебания в конечном счете невыгодны как производителям, так и потребите-

При наличии крупного основного капитала цены могут упасть ниже своего нормального уровня, не снижаясь до уровня специальных или основных издержек,

лям; общее мнение отнюдь не единодушно в своей враждебности к той торговой этике, которая осуждает действия всякого, кто "подрывает рынок" чрезмерной готовностью соглашаться на цены, лишь слегка покрывающие основные издержки на производство его товаров и очень мало учитывающие общие на них издержки<sup>1</sup>.

Например, если в какой-то момент основные издержки в узком смысле составляют 100 ф.ст. на тук сукна и если еще 100 ф. ст. на тук требуется на общие издержки предприятия, включая сюда и нормальную прибыль его владельцев, то практически действительная цена предложения при обычной конъюнктуре, очевидно, едва ли упадет ниже 150 ф.ст. даже для коротких периодов, хотя, разумеется, может заключаться какое-то количество специальных сделок и по более низким ценам без существенного воздействия на общее положение на рынке.

но такому падению противодействуют многие причины, в большинстве косвенные.

Следовательно, хотя только основные издержки *необходимо и прямо* входят в состав цены предложения на короткие периоды, верно также и то, что дополнительные издержки оказывают на нее какое-то влияние косвенно. Производитель не столь уж часто высчитывает издержки производства каждой мелкой партии изделий, он предпочитает вести подсчет по крупным их партиям, а в ряде случаев даже по всей продукции, рассматривая ее практически как целое. Он выясняет, целесообразно ли построить на своем предприятии еще один цех или установить новые машины и т.д. Он заблаговременно рассматривает добавочную продукцию, которая может быть получена в результате таких изменений, как нечто целое; затем прикидывает минимальные приемлемые для него цены, имея в виду при этом примерно все издержки на всю дополнительную продукцию как целое.

Предельная едини-

Иными словами, производитель в большинстве своих

<sup>1</sup> Там, где существует мощное объединение — скрытое или явное, — производители могут иногда коллективно устанавливать цену на значительный период времени, очень мало считаясь с издержками производства. И если лидеры в таком объединении — это предприниматели, располагающие наилучшими средствами производства, то можно утверждать, в кажущемся, хотя и не реальном противоречии с теориями Рикардо, что цена регулируется той частью предложения товаров, производство которых осуществляется легче всего. Но в действительности те производители, у которых финансовое положение самое слабое и которые вынуждены продолжать производство, чтобы избежать банкротства, часто навязывают свою волю остальным участникам объединения, причем настолько решительно, что как в Англии, так и в Америке считается общепризнанным, что слабейшие члены объединения часто являются его заправилами.

сделок трактует природу производственных процессов не как отдельную партию изделий, а как некую совокупность. И экономисту-исследователю надлежит поступать так же, если он намерен строго придерживаться анализа реальных экономических условий. Эти соображения ведут к известному нарушению строгости формулировки теории стоимости, однако они не влияют на ее содержание<sup>1</sup>.

Подведем итоги наших положений, касающихся коротких периодов. Предложение квалифицированного труда и таланта, соответствующих машин и другого вещественного капитала и надлежащей организации производства не укладывается в период времени, необходимый, чтобы полностью приспособиться к спросу; но производителям приходится максимально приспособливать предложение к спросу, используя уже имеющееся в их распоряжении оборудование. С одной стороны, практически не хватает времени на увеличение этого оборудования, когда предложение самого его недостаточно, а с другой стороны, когда его наличие чрезмерно, часть его приходится использовать неэффективно, поскольку не хватает времени на то, чтобы его количество существенно сокращалось путем постепенного износа и путем переоборудования его для других производственных целей. Колебания в конкретном доходе, получаемом от оборудования, временно не оказывают существенного влияния на предложение и непосредственно не воздействуют на цену производимых на нем товаров. Доход — это превышение общих поступлений над основными издержками (т.е. его характер несколько сходен с природой ренты, что наиболее четко будет показано в гл. VIII). Однако, если он недостаточен, чтобы в конечном счете покрыть значительную долю общих издержек предприятия, производство постепенно сократится. Таким образом, регулирующее воздействие на сравнительно быструю динамику цены предложения в течение коротких периодов осуществляется под влиянием находящихся на втором плане причин, которые действуют в рамках долгого периода, а боязнь "подорвать рынок"

ца (совокупность)— это весь производственный процесс, а не производство отдельной партии товара.

Общие заключения, относящиеся к коротким периодам.

<sup>1</sup> Эта общая характеристика может быть вполне достаточной для многих целей, но в гл. XI читатель найдет более подробное освещение чрезвычайно сложного понятия — представления о предельных приращениях процесса производства в представительной фирме, а также более полное объяснение необходимости вести нашу аргументацию применительно к представительной фирме, особенно когда речь идет об отраслях, обнаруживающих тенденцию к возрастающей отдаче от издержек.



часто порождает более быстрое проявление этих причин, чем в случае отсутствия такой боязни.

В долгие периоды динамика объема средств производства при-способляется к спросу на продукцию этих средств производства.

§ 7. С другой стороны, на протяжении долгих периодов имеется достаточно времени, чтобы все вложения капитала и усилий в вещественное оборудование и в организацию предприятия, в приобретение технических знаний и овладение специализированными способностями можно было приспособить к ожидаемым от указанных вложений доходам; вот почему оценки этих доходов непосредственно регулируют предложения и представляют собою действительно нормальную цену предложения производимых товаров в течение долгого периода.

Существенная часть капитала, инвестируемого в предприятие, обычно расходуется на создание его внутренней организации и на завязывание внешних торговых связей. Если предприятие не процветает, весь этот капитал образует потери, несмотря даже на то, что его вещественные элементы могут составить значительную часть его первоначальных издержек. Всякий человек, приступающий к созданию нового предприятия в любой отрасли, должен учитывать возможность таких убытков. Если этот человек обладает нормальными способностями к данной области деятельности, он может рассчитывать на скорое превращение своего предприятия в представительную фирму в том смысле, в каком мы этот термин употребляли, — с надлежащей долей экономии на производстве в крупном масштабе. Когда чистые доходы такой представительной фирмы ожидаются большими, чем предприниматель мог бы получить от равных инвестиций в другие доступные для него отрасли, он изберет именно эту отрасль. Следовательно, те инвестиции капитала в производство, от которых в конечном счете зависит цена производимого здесь товара, определяются оценками, с одной стороны, затрат, требующихся на создание и ведение практической деятельности представительной фирмы, а с другой — доходов, которые должны постепенно поступать на основе такой цены в течение долгого периода.

В каждый данный момент одни предприятия будут процветать, а другие приходить в упадок, однако, когда мы в широком плане рассматриваем причины, регулирующие нормальную цену предложения, нам нет нужды обращать внимание на мелкую зыбь в безбрежном море. Всякий конкретный случай увеличения производства может быть обусловлен тем, что какой-либо новый фаб-

рикант пытается преодолеть возникшие перед ним трудности, ведет предприятие с недостаточным капиталом и идет на большие лишения в надежде, что ему постепенно удастся создать преуспевающее предприятие. Такой же случай может быть следствием того, что какой-то богатой фирме удастся путем расширения своих производственных площадей достигнуть дополнительной экономии и таким образом обеспечить увеличение объема своей продукции с пропорционально меньшими издержками, поскольку этот объем дополнительной продукции окажется относительно небольшим по сравнению с совокупным объемом продукции всей отрасли, он снизит цену ненамного, в результате чего указанная фирма сорвет большой куш от успешного использования существующей конъюнктуры. Но пока происходят эти изменения судеб индивидуальных предприятий, может иметь место устойчивая тенденция к уменьшению нормальной цены предложения долгого периода в качестве прямого следствия расширения совокупного объема производства отрасли.

§ 8. Разумеется, не существует какой-то четкой, резкой разграничительной линии между "долгими" и "короткими" периодами. Природа не провела таких линий в экономических условиях, складывающихся в реальной жизни, а в решении практических проблем они не требуются. Точно так же как мы сопоставляем цивилизованные народы с нецивилизованными и выводим многие общие умозаключения относительно каждой из этих групп, хотя невозможно провести между ними определенной, твердой линии, так же мы сопоставляем долгие и короткие периоды, не пытаясь наметить между ними жесткую демаркационную линию. Когда же возникает необходимость по ходу обсуждения какого-либо вопроса отметить резкий раздел между этими периодами, то можно ограничиться специальным разъяснительным положением, но такие случаи не столь уж часты и не имеют большого значения.

Выделяются четыре категории проблем. В каждой из них цена регулируется отношением между спросом и предложением. В отношении *рыночных* цен "предложение" принято понимать как запас определенного товара, который имеется в наличии или, во всяком случае, поступление которого "предвидится". Что касается *нормальных* цен, когда термин "нормальный" понимается как относящийся к *коротким* периодам в несколько месяцев или в один год, "предложение" означает в широ-

Не существует резкого разделения между долгими и короткими периодами.

Классификация проблем стоимости по периодам, к которым они относятся.

ком плане массу продукции, которая может быть произведена по данной цене на существующих производственных мощностях — трудовых и вещественных — за определенный период. Для *нормальных* цен, когда термин "нормальный" должен относиться к *долгим* периодам в несколько лет, "предложение" означает то, что может быть произведено на мощностях, которые сами можно с выгодой воспроизвести и пустить в эксплуатацию в пределах определенного срока. Наконец, наблюдаются очень постепенные или *вековые* движения нормальной цены, порождаемые постепенным ростом знаний населения и капитала, изменениями условий спроса и предложения от поколения к поколению<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ср. § 1 данной главы. Конечно, периоды, требующиеся для приспособления разных факторов производства к спросу, могут быть очень разной продолжительности; например, число квалифицированных наборщиков практически нельзя увеличить так же быстро, как предложение словолитных и печатных машин. Уже одна эта причина не позволяет проводить жесткую грань между долгими и короткими периодами. Однако в действительности теоретически совершенный долгий период должен предоставлять достаточно времени, чтобы можно было приспособить к спросу не только факторы производства данного товара, но и факторы производства этих факторов производства и т.д., а это обстоятельство, будучи доведено до логического конца, приводит к заключению о наличии стационарного состояния индустрии, при котором потребности будущего века можно предвидеть заблаговременно, за какой-то неопределенный период времени. Некое подобие такого допущения фактически подразумевается во многих популярных толкованиях теории стоимости Рикардо, хотя в его собственной версии этого нет; именно этой причине в большей степени, чем другим, следует приписать ту простоту и законченность, которые придавали модным в первой половине XIX в. экономическим доктринам некую притягательность, а также большинство вытекавших из этих доктрин тенденций, приводящих к ложным практическим выводам.

Проблемы, касающиеся коротких и долгих периодов, обычно исследуются аналогичными приемами. В обоих случаях применяется такой первостепенного значения прием, как частичное или тотальное выделение для специального изучения некоторых определенных групп связей. В обоих случаях используется возможность анализа и сопоставления сходных эпизодов с целью получения характеристики одного с помощью другого, а также систематизации и согласования фактов, свидетельствующих об их сходстве и еще более свидетельствующих о различиях, просматривающихся за этим сходством. Но между этими двумя случаями наблюдается резкое расхождение. В относительно короткие периоды не требуется особого напряжения для допущения того, что силы, в данном случае специально не входящие при этом в сферу изучения, можно временно считать бездействующими. Но некоторое насилие над логикой рассуждения требуется для того, чтобы допускать бездействие широких сил в рамках *прочих равных условий* в течение, скажем, жизни целого

Остальная часть настоящего труда будет посвящена преимущественно третьей из указанных четырех категорий, т.е. нормальным связям между заработной платой, прибылью, ценами и т.п. на протяжении довольно долгих периодов. Но иногда приходится принимать в расчет изменения, совершающиеся в течение очень многих лет; одна глава, а именно гл. XII, кн. VI, посвящена теме "Влияние прогресса на стоимость", т.е. исследованию *вековой* динамики стоимости.

поколения на том основании, что они оказывают лишь косвенное влияние на рассматриваемую проблему. Дело в том, что даже косвенные воздействия могут оказать большое влияние на протяжении жизни поколения, хотя их действие и носит кумулятивный характер, а поэтому небезвредно игнорировать их даже временно, без специального изучения этого фактора, в ходе исследования практического вопроса. Так, применение статического метода в изучении проблем, относящихся к очень долгим периодам, весьма опасно; здесь на каждом этапе требуется осторожность, предусмотрительность и сдержанность. Трудности и риск исследовательской задачи достигают наибольшей остроты при изучении производств, где действует закон возрастающей отдачи, причем именно в связи с такими производствами встречаются наиболее заманчивые формы применения этого метода. Мы вынуждены отнестись к рассмотрению этих вопросов в гл. XII и *Приложение Н*.

Однако здесь необходимо дать ответ на следующее возражение: поскольку "экономический организм подвержен непрерывным изменениям и становится все более сложным... то, чем дольше период, тем безнадежнее корректирование", а поэтому, мол, говорить об уровне, которого стоимость достигнет в конечном счете, — значит, трактовать "переменные величины как постоянные" (De v a s. Political Economy. Bk. IV, ch. V).

Правда, мы временно рассматриваем переменные величины как постоянные. Но верно также, что это единственный метод, посредством которого наука всегда демонстрировала великий прогресс в решении сложных и динамических проблем, как в материальном, так и в духовном мире. См. ранее, кн. V, гл. V, § 2.

## СОВМЕЩЕННЫЙ И СОВОКУПНЫЙ СПРОС. СОВМЕЩЕННОЕ И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

§ 1. Хлеб удовлетворяет потребности человека непосредственно, и спрос на него считается непосредственным, но мельница и печь удовлетворяют потребности лишь косвенно, способствуя приготовлению хлеба, и спрос на них считается косвенным. Изложим это в более общей форме:

*Косвенный, или производный спрос.*

Спрос на сырье и другие средства производства является *косвенным* и *проистекает* из непосредственного спроса на те непосредственно приносящие пользу продукты, производству которых первые помогают.

*Совмещенный спрос.*

Польза, приносимая мельницей и печью, совмещается в конечном продукте, в хлебе, и спрос на них поэтому называется совмещенным спросом. В свою очередь хмель и солод взаимно дополняют друг друга и совмещаются в общем назначении эля и т.д. Следовательно, спрос на каждую из нескольких дополняющих друг друга вещей проистекает из услуг, которые они *совместно* оказывают производству какого-либо конечного продукта, как, например, буханки хлеба или бочонка эля. Иными словами, существует *совмещенный* спрос на услуги, оказываемые каждой из этих вещей тем, что она способствует производству вещи, которая удовлетворяет потребности непосредственно и на которую поэтому имеется непосредственный спрос: непосредственный спрос на готовый продукт в действительности расчленен на многие проистекающие из него виды спроса на вещи, применяемые в производстве готового продукта, обладающего непосредственным спросом<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ср. кн. III, гл. III, § 6. Напомним, что вещи в форме, готовой к употреблению, были названы *предметами первой необходимости*, или *потребительскими товарами*, а вещи, применяемые в качестве факторов производства других благ, были названы *производственными товарами*, или *товарами вторичного и более высокого порядка*, или промежуточными товарами; напомним

Другим примером может служить то обстоятельство, что непосредственный спрос на жилые дома порождает совмещенный спрос на труд представителей всех разнообразных строительных профессий, а также на кирпич, строительный камень, лесоматериалы и т.д., которые являются факторами производства всевозможных строительных работ, или, для краткости, новых жилых домов. Спрос на любой из этих факторов, например на труд штукатуров, — это лишь косвенный, или производный спрос.

Проследим этот последний пример на группе явлений, часто возникающих на рынке рабочей силы; период в течение которого происходят перебои, возьмем короткий, а к принимаемым нами в расчет причинам, обуславливающим перестройку спроса и предложения, также отнесем только те, какие способны действовать лишь на протяжении короткого периода.

Данный случай имеет важные практические последствия, заставляющие нас обратить на него особое внимание, но следует заметить, что, хотя он относится к короткому периоду, он составляет исключение из принятого нами общего правила выбирать в данной и смежных главах примеры, которые обеспечивают достаточное время для полного проявления действия сил предложения на протяжении долгого периода.

Итак, предположим, что при равновесном состоянии предложения и спроса на строительство возникает забастовка одной группы рабочих, скажем штукатуров, или какие-либо иного рода перебои в предложении труда штукатуров. Чтобы вычислить и отдельно исследовать спрос на этот фактор, допустим, во-первых, что общие условия спроса на новые дома сохраняются неизменными (т.е. что шкала спроса на новые дома остается действительной); во-вторых, допустим, что остаются неизменными общие условия предложения других факторов, из которых два — это, конечно, хозяйственные способности и хозяйственная организация строительных предпринимателей (т.е. допустим, что их перечни цен предложения

Пример с трудовым конфликтом в строительной промышленности.

также, что трудно установить, когда товары являются уже подлинно конечными, что многие вещи обычно считаются конечными потребительскими товарами еще до того, как они действительно готовы к потреблению, например мука. См. кн. II, гл. III, § 1. Неопределенность понятия *инструментальные товары*, рассматриваемые в качестве вещей, стоимость которых происходит из того, что именно они производят, отмечена в кн. II, гл. IV, § 13.

также остаются действительными). В таком случае временная приостановка предложения труда штукатуров вызовет приостановку пропорционально соответствующего объема строительства, а цена спроса на сократившееся количество домов окажется несколько выше, чем прежде, тогда как цены предложения на другие факторы производства не превысят прежние<sup>1</sup>. Следовательно, новые дома могут теперь продаваться по ценам, значительно превышающим сумму цен, по которым можно купить указанные остальные факторы производства домов; это превышение образует предел для ограничения возможного увеличения цены, которую предложат за труд штукатуров при допущении, что без их труда обойтись невозможно. Различные количественные значения названного предела, соответствующие различным по времени приостановкам предложения труда штукатуров, регулируются общим правилом, гласящим: цена, предлагаемая за всякую вещь, применяемую в производстве товара, ограничена для каждого данного количества этого товара превышением цены, по которой это количество товара найдет себе покупателей, над суммой цен, по каким будут предлагаться соответствующие поставки других вещей, необходимых для производства указанного товара.

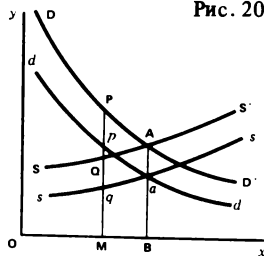
В технических терминах это означает, что шкала спроса на любой фактор производства какого-либо товара может быть *выведена* из шкалы спроса на этот товар, исключая из цены спроса на каждое данное количество указанного товара сумму цен предложения на соответствующие количества других факторов<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Это, во всяком случае, верно для всех обычных условий, а цена на труд плотников, каменщиков и рабочих других строительных профессий должна снизиться, а не повыситься, то же относится и к ценам на кирпич и другие строительные материалы.

<sup>2</sup> Общая формула, приведенная в тексте, может оказаться достаточной для большинства целей, и обыкновенный читатель вправе, вероятно, не читать остальную часть сносок к данной главе.

Не следует забывать, что эта "выведенная" шкала действительна лишь при принятых нами допущениях, что отдельный фактор вычленяется для самостоятельного исследования, что условия предложения самого этого фактора нарушаются, что в данный момент не происходит перебоев, влияющих на все другие составные элементы проблемы, и что поэтому можно исходить из того, что в случае с каждым из остальных факторов производства продажная цена всегда совпадает с ценой предложения.

Иллюстрируя это на графике, целесообразно для краткости подразделить издержки производства товара на цены предложения двух вещей, из которых он изготавливается; например, выразим цену предложения на нож в виде суммы цен предложения его лезвия и ручки и игнорируем затраты на их соединение друг с другом. Пусть  $ss'$  — это кривая предложения на ручки, а  $SS'$  — на лезвия, чтобы  $M$  служила где-либо точкой на  $Ox$ ,



$MqQ$  представляет собой вертикаль, пересекающую  $ss'$  в  $q$ , а  $SS'$  в  $Q$ ;  $Mq$  здесь цена предложения для  $OM$  ручек,  $qQ$  — цена предложения для  $OM$  лезвий, а  $MQ$  — цена предложения  $OM$  ножей. Пусть  $DD'$  кривая спроса на ножи пересекает  $SS'$  в  $A$ , а  $AaB$  проводится вертикально, как показано на рис. 20. Тогда в равновесном состоянии ножи  $OB$  продаются по цене  $BA$ , где  $Ba$  приходится на ручку, а  $aA$  — на лезвие.

(В этом примере мы можем допустить, что имеется достаточно времени, позволяющего силам, регулирующим цену предложения, полностью себя проявить; поэтому мы вправе дать нашим кривым предложения отрицательные направления. Такое изменение не повлияет на ход аргументации; но, вообще говоря, лучше пользоваться нашим типичным примером, когда кривая предложения имеет положительное направление.)

Теперь предположим, что нам нужно выделить в отдельное исследование вопрос о спросе на ручки ножей. При этом мы допускаем, что спрос на ножи и предложение лезвий следует законам, выраженным в их соответствующих кривых, а также, что кривая предложения ручек все еще остается такой же и выражает условия нормального предложения ручек, несмотря на то что фактически предложение ручек временно нарушено. Пусть  $MQ$  пересекает  $DD'$  в  $P$ , тогда  $MP$  — это цена спроса на  $OM$  ножей, а  $Qq$  — это цена предложения на  $OM$  лезвий. Возьмем точку  $p$  на  $MP$  с тем, чтобы  $Pp$  было равно  $Qq$ , вследствие чего  $MP$  составит превышение  $MP$  над  $Qq$ ; тогда  $MP$  — это цена спроса на  $OM$  ручек. Пусть  $dd'$  будет траекторией, на которой оказывается  $p$  в результате последовательного передвижения  $M$  на различные позиции вдоль  $Ox$  и выявления соответствующей точки нахождения  $p$ ; тогда  $dd'$  — это полученная кривая спроса на ручки. Она, конечно, проходит через  $a$ . Теперь мы можем пренебречь всей остальной частью графика, за исключением  $dd'$  и  $ss'$ , и рассматривать их как выражающие отношения спроса на ручки и их предложения — при прочих равных условиях, т.е. при отсутствии какой-либо причины, негативно влияющей на закон предложения лезвий и на закон спроса на ножи. Таким образом,  $Ba$  — это равновесная цена ручек, вокруг которой в том виде, в каком это выявлено в предыдущей главе, колеблется их рыночная цена под воздействием спроса и предложения, шкалы которых представлены  $dd'$  и  $ss'$ . Уже отмечалось, что обычные кривые спроса и предложения имеют практическое значение только в том случае, если они строятся в непосредственной близости от точки равновесия. В еще большей степени это замечание относится к уравнению производного спроса.

(Поскольку  $MP - Mq = MP - MQ$ , а точка  $A$  образует точку устойчивого равновесия, постольку равновесие в точке  $a$  также устойчиво. Но это замечание нуждается в известной кор-



Предостережения относительно практического приложения этой теории.

§ 2. Однако, когда дело доходит до применения этой теории к реальным условиям жизни, важно помнить, что, если срывается предложение одного фактора, в предложении других факторов также, скорее всего, возникнут перебои. В частности, когда фактором, предложение которого приостановлено, выступает одна группа рабочих, как, например, штукатуров, доходы предпринимателя обычно действуют в качестве буфера. Иными словами, в убытке прежде всего оказываются они, но, уволив часть своих рабочих и снизив заработную плату другой части, предприниматели в конечном счете перекладывают большую долю убытка на другие факторы производства. Конкретные способы осуществления этого процесса могут быть различными и зависеть от действий отраслевых объединений, от комбинаций и торговых сделок на рынке и от других причин, которых мы в данном случае не касаемся.

Условия, при которых приостановка предложения способна на много повысить цену какого-либо фактора производства.

Давайте выясним, каковы условия, при которых приостановка предложения одной вещи, требующейся не для непосредственного потребления, а в качестве фактора производства некоего товара, способна вызвать очень большое увеличение его цены. Первое условие состоит в том, что сам по себе указанный фактор должен быть совершенно необходим или практически совершенно необходим для производства данного товара, а подходящего заменителя по умеренной цене не существует.

Вторым условием является то, что товар, в производстве которого названный фактор необходим, должен быть таким товаром, спрос на который настолько тверд и неэластичен, что перебои в его предложении заставят потребителей согласиться скорее платить за него очень высокую цену, чем вовсе обходиться без него; это предполагает также, что для данного товара не существует подходящих заменителей по цене, которая лишь ненамного выше его равновесной цены. Если приостановка

рекции, когда кривые предложения имеют отрицательное склонение: см. *Приложение Н.*)

В только что приведенном примере единица каждого из факторов, остается неизменной независимо от количества произведенного товара, так как для каждого ножа требуется лишь одно лезвие и лишь одна ручка; но, когда изменение в количестве произведенного товара вызывает изменение количества каждого фактора, требующегося для производства единицы товара, кривые спроса и предложения на фактор, полученные в изложенном выше процессе, уже не выражаются в виде фиксированных единиц этого фактора. Их следует перевести обратно в кривые, выражающие фиксированные единицы, прежде чем сделать их доступными для общего применения (см. *Математическое приложение, Замечание XIV bis*).

жилищного строительства поднимет очень много цены на жилые дома, строители, жаждущие обеспечить себе исключительно высокую прибыль, станут состязаться друг с другом в использовании той рабочей силы штукатуров, какая имеется на рынке<sup>1</sup>.

Третье условие заключается в том, что лишь малая доля издержек производства товара должна приходиться на цену данного фактора. Поскольку заработная плата штукатуров составляет только малую часть общих затрат на строительство дома, ее повышение даже на 50% увеличит лишь на очень небольшой процент издержки производства дома и только ненамного сократит спрос<sup>2</sup>.

Четвертое условие сводится к тому, что даже небольшое сокращение объема спроса должно вызвать значительное снижение цен предложения других факторов производства, так как оно увеличит существующий предел оплаты по высокой цене данного фактора<sup>3</sup>. Если, например, каменщики и другие группы рабочих или сами предприниматели не могут легко перейти на выполнение другой работы и не в состоянии оставаться без дела, они способны согласиться на работу с намного меньшей, чем прежде, оплатой, а это повысит возможный предел более высокой оплаты труда штукатуров. Эти четыре условия независимы друг от друга, а действия последних трех взаимно друг друга дополняют.

Повышение заработной платы штукатуров было бы предотвращено, если бы можно было обойтись без штукатурных работ или если бы ее могли сносно выполнить за умеренную плату рабочие других профессий; диктат, который один фактор производства товара способен иногда осуществлять над другими факторами через посредство действия производного спроса, несколько

Сдерживающее влияние принципа замещения

<sup>1</sup> Нам придется выяснить, при каких условиях отношение  $pM$  к  $aB$  окажется наибольшим, где  $pM$  — это цена спроса на данный фактор, соответствующая предложению, объем которого сокращен с  $OB$  до  $OM$ , т.е. сокращен на данное количество  $BM$ . Второе условие состоит в том, что  $PM$  должна быть высокой; поскольку же эластичность спроса измеряется отношением  $BM$  к превышению  $PM$  над  $AB$ , то чем выше  $PM$ , тем меньше, при прочих равных условиях, эластичность спроса.

<sup>2</sup> Третье условие состоит в том, что, когда  $PM$  превышает  $AB$  на определенный процент,  $pM$  должна превышать  $ba$  на больший процент; при прочих равных условиях это требует, чтобы  $ba$  являлась лишь малой долей  $BA$ .

<sup>3</sup> То есть, если бы  $Qq$  была меньше, чем она есть в действительности,  $Pp$  оказалась бы меньше, а  $Mr$  — больше. См. также Математическое приложение, Замечание XV.

и способность изменять пропорции между различными факторами производства товара.

умеряется принципом замещения<sup>1</sup>.

Кроме того, возросшую трудность получения одного из факторов производства готового продукта можно часто устранить путем изменения характера самого готового продукта. Какой-то объем штукатурных работ может быть неизбежен, но люди нередко испытывают сомнение в том, сколько именно штукатурных работ следует провести в их домах, а поэтому, когда плата за эту работу повышается, они могут ограничиться меньшим объемом. Степень удовлетворения, которой они будут лишены в результате сокращения объема таких работ, образует их предельную полезность, а цена, которую они как раз готовы уплатить за эти работы, и образует подлинную цену спроса на труд штукатуров в том объеме, в каком его применяют.

В свою очередь существует также совмещенный спрос на солод и хмель при производстве пива. Но их пропорции могут меняться. Более высокую цену можно получить за пиво, которое отличается от других его сортов лишь большим содержанием хмеля, и это превышение цены представляет спрос на хмель<sup>2</sup>.

Отношения между штукатурками, каменщиками и т.д. отражают многое из того поучительного и романтического, что содержит история соглашений и столкновений между профсоюзами смежных отраслей. Но наиболее многочисленные примеры совмещенного спроса дает спрос на сырье и на труд рабочих, его перерабатывающих, — например, спрос на хлопок или джут, железо или медь и на труд тех, кто перерабатывает эти виды сырья. В свою очередь относительные цены различных пищевых предметов в значительной степени колеблются в зависимости от мастерства работников, их изготавливающих: например, многие сорта мяса и многие виды овощей, которые почти ничего не стоят в Америке, где квалифицированных поваров мало и труд их дорог, высоко ценятся во Франции, где поварское искусство широко распространено.

<sup>1</sup> В великолепной работе Бем-Баверка (B ö h m - B a w e r k. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, vol. XIII, p. 59) показано, что, если все, кроме одного, факторы производства товара имеют заменителей, предложение которых неограничено по их собственным твердым ценам, производную цену спроса на указанный единственный фактор образует превышение цены спроса на готовый продукт над суммой цен предложения, установленных для остальных факторов. Это интересный особый случай проявления сформулированного в тексте закона.

<sup>2</sup> См. Замечание XVI в *Математическом приложении*.

§ 3. Мы уже рассмотрели<sup>1</sup> способ, посредством которого агрегированный спрос на какой-либо товар складывается из спроса различных групп населения, испытывающих потребность в этом товаре. Теперь мы уже можем распространить это понятие *совокупного спроса* на факторы производства, требующиеся различным группам производителей.

*Совокупный, или агрегированный, спрос.*

Почти всякий вид сырья и почти всякий вид труда применяется во многих разных отраслях производства и вносит свою долю в производство громадного множества товаров. Каждый из этих товаров пользуется своим собственным непосредственным спросом; из последнего можно вывести производный спрос на любой из предметов, применяемых в изготовлении соответствующего товара, а сам этот предмет "распределяется между различными видами своего употребления" в таком порядке, какой мы уже рассматривали<sup>2</sup>. Различные виды его употребления соперничают или конкурируют друг с другом, а соответствующие производные спросы выступают по отношению друг к другу *соперничающими* или *конкурентными* спросами. Но по отношению к предложению готового продукта они друг с другом сотрудничают, поскольку они "сложены" в общем спросе, который поглощает предложения, точно так же как частичный спрос отдельных слоев общества на готовый товар агрегируется или складывается воедино в общий спрос на него<sup>3</sup>.

*Конкурентные спросы.*

<sup>1</sup> См. ранее, кн. III, гл. IV, § 2, 4.

<sup>2</sup> См. кн. III, гл. V.

<sup>3</sup> Так, пусть фактор производства имеет три вида применения. Пусть  $d_1d_1'$  — это кривая спроса на него для первого вида применения. Проведенная из любой точки  $N$  на  $Oy$  горизонталь  $Np_1$  пересекает  $d_1d_1'$  в  $p_1$ ; тогда  $Np_1$  — это объем спроса для первого вида применения по цене  $ON$ . Продукт  $Np_1$  до  $p_2$  и далее до  $P$  образует  $p_1p_2$  и  $p_2P$  такой длины, чтобы они представляли объем спроса на наш фактор по цене  $ON$  соответственно для второго и третьего видов применения. По мере продвижения  $N$  вдоль  $Oy$  пусть  $p_2$  пересекает кривую  $d_2d_2'$  и пусть  $P$  пересекает кривую  $DD'$ . Тогда  $d_2d_2'$  — это кривая спроса на данный фактор, если он обладает только первым и вторым видами применения.  $DD'$  — его кривая спроса на все три вида применения. Несущественно, в какой очередности мы берем эти различные виды его применения. В представленном здесь случае спрос на второй вид применения открывается с более низкой цены, а спрос на третий вид — с более высокой цены, чем спрос на первый вид применения (см. Замечание XVII в Математическом приложении).

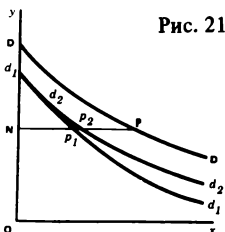


Рис. 21

§ 4. Теперь мы можем перейти к рассмотрению проблемы совмещенных продуктов, т.е. предметов, которые нельзя легко изготовить отдельно, которые объединены общим источником происхождения, а следовательно, могут быть охарактеризованы как товары с совмещенным предложением, вроде говядины и шкур, пшеницы и соломы<sup>1</sup>. Этот случай соответствует примеру с вещами, обладающими совмещенным спросом, и характеризовать его можно почти в тех же словах, заменяя лишь слово "спрос" словом "предложение", и наоборот. Существует совмещенный спрос на вещи, объединенные общим их назначением; соответственно существует совмещенное предложение на вещи, имеющие общее происхождение. Единичное предложение общего источника происхождения распадается на столько производных предложений вещей, сколько изготавливается из данного источника предложения<sup>2</sup>.

Например, после отмены хлебных законов значитель-

<sup>1</sup> Проф. Дьюснап (American Economic Review, Supplement, 1914, p.89) предлагает называть вещи совмещенными продуктами, когда их "общие издержки производства на одном предприятии меньше, чем сумма издержек их производства на разных предприятиях". Это определение носит менее общий характер, чем предложенное нами в конце данного параграфа, но оно удобно для некоторых специальных целей.

<sup>2</sup> Когда желательно вычленить отношения спроса и предложения для совмещенного продукта, производная цена предложения устанавливается таким же способом, каким была установлена производная цена спроса на фактор производства в аналогичном случае со спросом. При этом следует исходить из того, что прочие условия равны (т.е. что шкала предложения на весь процесс производства остается неизменной, так же как и шкала спроса на каждый из совмещенных продуктов, кроме подлежащего вычленению). Затем выводится производная цена предложения на основе правила, согласно которому она должна равняться превышению цены предложения на весь процесс производства над суммой цен спроса на все другие совмещенные продукты, причем во всех случаях цены должны соотнобразовываться с соответствующим их количеством.

Мы и здесь можем проиллюстрировать это на простейшем примере, предпологающем, что относительные количества двух совмещенных продуктов неизменны. Пусть  $SS'$  — это кривая предложения бычков, дающих мясо и шкуры в установленных количествах, а  $dd'$  — кривая спроса на их туши, т.е. на получаемое от них мясо. Проведенная из любой точки  $M$  на  $Ox$  вертикаль  $MP$  пересекает  $dd'$  в  $p$ , затем указанная вертикаль продлевается до  $P$ , чтобы  $pP$  представляла цену спроса на  $OM$  шкур. Тогда  $MP$  — это цена спроса на  $OM$  бычков; а  $DD'$ , на которой расположена  $P$ , — это кривая спроса на бычков; ее можно назвать общей кривой спроса. Пусть  $DD'$

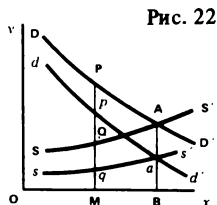


Рис. 22

ная часть потребляемой в Англии пшеницы импортировалась, разумеется, без соломы. Это вызвало нехватку и, как следствие, повышение цен на солому, и фермер, выращивающий пшеницу, стал усматривать в соломе большую долю стоимости урожая. Следовательно, стоимость соломы высока в странах, импортирующих пшеницу, и низка в тех, которые ее экспортируют. Точно так же цена на баранину в районах Австралии, производящих шерсть, была одно время очень низка. Шерсть экспортировали, а баранину приходилось потреблять у себя в стране, но поскольку большого спроса на нее не было, то цена на шерсть должна была возмещать почти целиком все совмещенные издержки на производство и шерсти, и баранины. В дальнейшем низкая цена на баранину дала большой толчок производствам, консервирующим мясо для экспорта, и тогда цена на него в Австралии повысилась.

Существует очень мало примеров совмещенных продуктов, общие издержки производства составных частей которых точно совпадают с издержками производства одного только их элемента. Поскольку всякий продукт предприятия имеет рыночную стоимость, предприниматель почти наверняка станет уделять ему особое внимание и выделять на него соответствующие издержки, которые, как только спрос на этот продукт сильно упадет, он сократит или вовсе приостановит. Так, например, если бы солома ничего не стоила, фермеры прилагали бы большие, чем теперь, усилия к тому, чтобы колос был возможно больше по сравнению со стеблем. В свою очередь импорт шерсти заставил английских овцеводов путем настойчивого скрещивания и селекции вывести породы овец, дающих уже в раннем возрасте больше хорошего мяса, причем даже за счет некоторого уменьшения настрига с них шерсти. Лишь тогда, когда один из двух продуктов, производимых в едином технологическом процессе, ничего не стоит, не имеет сбыта и не требует каких-либо затрат на его удаление, не существует стимулов для по-

Когда соотношения совмещенных продуктов поддаются изменению,

можно выявить распределение производственных

пересекает  $SS'$  в  $A$ , а линия  $Aab$  проведена, как на нашем графике. В этом случае равновесное количество  $OB$  бычков производится и продается по цене  $BA$ , из которой  $Ba$  приходится на туши, а  $aA$  — на шкуры.

Пусть  $MP$  пересекает  $SS'$  в  $Q$ . От  $QM$  отрезем  $Qq$ , равное  $Pp$ ; тогда  $q$  — это точка на производной кривой предложения на туши. Из нашего допущения, что продажная цена  $OM$  шкур всегда равна соответствующей цене спроса  $Pp$ , следует, что, поскольку на производство каждой  $OM$  бычков затрачивается  $QM$ , на каждые  $OM$  туш остается цена  $QM - Pp$ , т.е.  $qM$ , приходящаяся на каждые  $OM$  туш. Тогда  $ss'$ , будучи траекторией  $q$ , и  $dd'$  представляют собой кривые спроса и предложения на туши (см. Замечание XVIII в Математическом приложении).

издержек  
между ни-  
ми.

пыткок изменить его количество, и только в таких исклю-  
чительных случаях мы не в состоянии определить раздель-  
ную цену предложения для каждого элемента совмещен-  
ных продуктов. Только тогда, когда возможно изменить  
соотношения совмещенных продуктов, мы можем уста-  
новить, какую часть всех издержек производственного  
процесса можно сэкономить путем такого изменения  
этих соотношений, чтобы немного уменьшить долю од-  
ного из совмещенных продуктов, не изменяя количест-  
во других. Эта часть издержек представляет собой из-  
держки производства предельного элемента совмещенно-  
го продукта; она и образует искомую цену предложения<sup>1</sup>.

Но это исключительные случаи. Чаще происходит так,  
что предприятие и даже целая отрасль считает для себя  
выгодным использовать значительную часть производ-  
ственной мощности, технического мастерства и органи-  
зационных усилий для производства нескольких видов  
продукции. В подобных случаях затраты, имеющие  
многоцелевое назначение, должны покрываться за  
счет доходов от всех видов продукции; однако редко  
встречается какое-либо твердое правило для определе-  
ния как сравнительного значения каждого из видов про-  
дукции, так и пропорции, в которых следует распреде-  
лять производственные издержки между ними: многое  
зависит от изменяющихся условий на рынках<sup>2</sup>.

Совокуп-  
ное пред-  
ложение.

§ 5. Теперь можно перейти к проблеме *совокупного*  
*предложения*, которая аналогична проблеме совокупно-  
го спроса. Часто спрос может быть удовлетворен одним  
из нескольких путей на основе принципа замещения. Эти  
разные пути соперничают или конкурируют друг с дру-  
гом, а соответствующие предложения товаров выступают  
по отношению друг к другу как *соперничающие*, или  
*конкурентные*, предложения. Однако по отношению к  
спросу они сотрудничают друг с другом, будучи "соеди-  
нены" в общем предложении, удовлетворяющем спрос<sup>3</sup>.

Если причины, регулирующие их производство, при-  
мерно те же самые, то для многих целей эти товары  
можно в совокупности рассматривать как один товар<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> См. Замечание XIX в *Математическом приложении*.

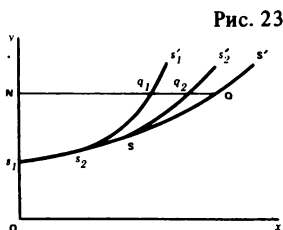
<sup>2</sup> Еще несколько соображений по этому вопросу будет выс-  
казано в следующей главе, а полностью он рассматривается в го-  
товящейся к публикации книге "Промышленность и торговля".

<sup>3</sup> Выражение "конкурирующие товары" употреблено проф.  
Фишером в его великолепной работе "Mathematical Investigations  
in the theory of value and prices", в большей мере проливающей  
свет на вопросы, рассматриваемые в настоящей главе.

<sup>4</sup> Ср. Jevons, l. c. p. 145—146. См. также ранее, т. I, сноски  
на с. 164 и 169.

Например, говядину и баранину можно для многих целей считать разновидностями одного товара, но для других целей их следует рассматривать как разные товары — например, когда возникает вопрос о предложении шерсти. Но часто конкурирующими объектами выступают не готовые товары, а факторы производства: например, существует много конкурирующих сортов древесины, из которых изготавливается обычная типографская бумага. Мы уже только что показывали, как резкое повышение производного спроса на один из ряда смежных видов предложения, в данном случае предложения труда штукатуров, пришлось ограничить, когда спрос удовлетворялся конкурентным предложением другого вида труда, которым можно было заменить труд штукатуров<sup>1</sup>.

Например, при  $N$ , занимающей любую точку на  $Oy$ , проведите параллельно  $Ox$  линию  $Nq_1q_2Q$  с тем, чтобы отрезки  $Nq_1$ ,  $q_1q_2$  и  $q_2Q$  представляли количества первого, второго и третьего из тех конкурирующих объектов, которые могут быть предложены по цене  $ON$ . В этом случае  $NQ$  — это общее совокупное предложение по указанной цене, а линия, на которой расположена  $Q$ , — это общая кривая предложения средств удовлетворения рассматриваемой потребности. Конечно, принятые для каждого конкурирующего объекта объемы должны быть такими, чтобы каждый из них удовлетворял равную потребность. В случае, представленном на нашем графике, небольшие количества первого конкурирующего объекта могут быть выброшены на рынок по цене, слишком низкой, чтобы стимулировать предложение на рынке двух других его конкурентов, а небольшие количества второго конкурента также могут быть предложены по цене, слишком низкой для того, чтобы стимулировать предложение третьего (см. Замечание XX в Математическом приложении).





Примеры  
сложных  
отношений  
между стоимо-  
стями  
разных  
предметов.

§ 6. Все четыре главные проблемы, рассмотренные в данной главе, так или иначе имеют отношение к причинам, регулирующим стоимость почти всякого товара, при этом следует иметь в виду, что многие из наиболее важных перекрестных связей между стоимостями разных товаров не обнаруживаются с первого взгляда.

Так, когда в изготовлении железа обычно использовался древесный уголь, цена на кожу в известной мере зависела от цены на железо; кожевники добывались запрета на импорт в страну железа с тем, чтобы спрос со стороны английских металлургов на древесный уголь из дуба мог обеспечить сохранение в Англии производства дубовой древесины и таким образом воспрепятствовать подорожанию коры дуба<sup>1</sup>. Этот пример должен напомнить нам процесс, в котором избыточный спрос на предмет может привести к ликвидации источников его предложения и таким образом повлечь за собой нехватку всех совмещенных с ним продуктов; в самом деле, спрос на древесину со стороны металлургов привел к безжалостному истреблению многих лесов в Англии. В свою очередь избыточный спрос на мясо молодого барашка вызвал несколько лет назад существенное сокращение поголовья овец; кое-кто, правда, утверждает противное, а именно что, чем выше цена, по которой можно весной продать богатым мясо барашков, тем выгоднее становится овцеводство и тем дешевле будет баранина для народа. Факт то, что увеличение спроса может привести к противоположным последствиям в

увеличение его применения понизит его цену предложения, а следовательно, расширит его продажи, что в свою очередь еще больше снизит цену его предложения и т. д.; таким образом, его преимущества над конкурентами будут непрерывно возрастать до тех пор, пока он не вытеснит их с рынка. Правда, из этого правила имеются явные исключения, и объекты, регулируемые действием закона возрастающей отдачи, иногда долго, казалось бы, продолжают сталкиваться на рынке с конкуренцией; именно так обстоит, очевидно, дело с различными марками швейных машин и электрических лампочек. Но в этих случаях конкурирующие товары в действительности удовлетворяют разные потребности, они отвечают несколько отличным запросам или вкусам; все еще сохраняются расхождения в оценке их сравнительных качеств; иногда некоторые из них, быть может, запатентованы или иным способом стали монополией отдельных фирм. В подобных случаях привычка и эффективность рекламы могут надолго удержать на рынке многих конкурентов, особенно если производители этих вещей, фактически являющиеся лучшими по относительному размеру их производственных издержек, не умеют успешно рекламировать и распространять свои товары с помощью коммивояжеров и других форм организации сбыта.

<sup>1</sup> Toynbee. Industrial Revolution, p.80.

зависимости от того, происходит ли оно постепенно или наступает так внезапно, что не позволяет производителям приспособить к нему свое производство.

Еще пример. Развитие железнодорожного транспорта и других средств сообщения, приносящее выгоду одной отрасли, скажем выращиванию пшеницы в некоторых районах Америки и добыче серебра в других, намного снижает какие-то из основных издержек производства почти любого другого продукта в этих районах. Далее, цены на соду, отбеливающие материалы и другие продукты отраслей, главным сырьем для которых служит соль, колеблются по отношению друг к другу с введением почти каждого нового усовершенствования в технологических процессах в этих отраслях; а всякое изменение указанных цен влияет на уровень цен на многие другие товары, поскольку разнообразные продукты отраслей, сырьевой базой которых является соль, служат более или менее важными факторами производства во многих отраслях обрабатывающей промышленности.

И еще пример. Хлопок и хлопковое масло представляют собою совмещенные продукты, а недавнее падение цены на хлопок в большей мере вызвано усовершенствованием изготовления и применения хлопкового масла; более того, история хлопкового дефицита показывает, что цена на хлопок существенно влияет на цены на шерсть, лен и другие материалы той же категории, тогда как хлопковое масло постоянно вступает в конкуренцию со своими однородными продуктами. Далее, в обрабатывающей промышленности солома стала получать много новых форм применения, и эти изобретения придали стоимость соломе, прежде сжигавшейся на западе Америки, а теперь способной тормозить повышение предельных издержек производства пшеницы<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Еще пример. Поскольку овцы и крупный рогатый скот конкурируют друг с другом в использовании земли, кожа и ткани конкурируют в косвенном спросе на применение фактора производства. Но и в мастерской драпировщика они конкурируют друг с другом в удовлетворении одной и той же потребности. Существует, следовательно, совокупный спрос со стороны драпировщика и сапожника на кожу, а также на ткань, когда верхняя часть обуви изготавливается из ткани: обувь предъявляет совмещенный спрос на ткань и кожу, а последние образуют взаимодополняющее предложение, — и т. д. в бесконечных сочетаниях (см. Замечание XXI в *Математическом приложении*). Австрийская теория "вмененной стоимости" имеет нечто общее с изложенной в настоящей главе теорией производной стоимости. Но какую бы формулировку мы ни приняли, для нас важно признать преимущество между старой теорией стоимости и новой и рассматривать вмененные, или производные, стоимости

только в качестве элементов, занимающих свое место наряду со многими другими в более широкой проблеме распределения и обмена. Новые формулировки лишь обеспечивают возможность приложения к повседневной жизни части той точности выражения, которая составляет особое свойство математического языка. Производители должны всегда учитывать, в какой мере спрос на любой интересующий их вид сырья зависит от спроса на предметы, которые из этого сырья изготавливаются, и как воздействуют на спрос на сырье любые изменения, сказывающиеся на спросе на упомянутые предметы; здесь перед нами действительно особый пример проблемы выявления эффективности любой из сил, содействующих достижению общего результата. На математическом языке этот общий результат назван *функцией* ряда сил, а (предельный) вклад, вносимый каждой из них в его достижение, представлен (маленьким) изменением результата, которое произошло бы вследствие (маленького) изменения той или иной силы, т.е. *дифференциальным коэффициентом* результата в отношении этой силы. Иными словами, вмененная стоимость или производная стоимость фактора производства, если он используется для изготовления только одного продукта, это дифференциальный коэффициент данного продукта по отношению к данному фактору; этот процесс последовательно продолжается в разных более сложных соотношениях, как указано в Замечаниях XIV–XXI *Математического приложения*. (Некоторые возражения против отдельных частей сформулированной проф. Визером теории вмененных стоимостей достаточно обоснованы проф. Эджуортом – *Economic Journal*, Vol. V, p. 279–285.)

# ОСНОВНЫЕ И ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА СОВМЕЩЕННЫХ ПРОДУКТОВ, РЫНОЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ, СТРАХОВАНИЕ ОТ РИСКА, ИЗДЕРЖКИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

§ 1. Мы теперь переходим к рассмотрению основных и дополнительных издержек, уделяя особое внимание надлежащему распределению последних между совмещенными продуктами предприятия.

Часто случается, что вещь, произведенная в одном отделении предприятия, служит в качестве сырья для другого его отделения и тогда вопрос о сравнительной прибыльности этих двух отделений можно точно установить только на основе тщательно разработанной системы двойного бухгалтерского учета, хотя на практике больше принято полагаться на приблизительные оценки, сделанные почти инстинктивно, на глазок. Наиболее яркие примеры этой трудности дает сельское хозяйство, особенно в тех случаях, когда одна и та же ферма сочетает пастбищное хозяйство и возделывание земли с применением многократного севооборота<sup>1</sup>.

С другим трудным случаем сталкивается судовладелец, которому приходится исчислять издержки эксплуатации своего корабля, связанные с перевозкой тяжелых грузов и грузов объемных, но легких. Он пытается по возможности получать смешанный груз обоих этих видов; важным элементом в борьбе конкурирующих портов за существование является невыгодное местоположение тех портов, которые могут предлагать либо только объемные, либо только тяжеловесные товары, тогда как порт, перерабатывающий главным образом тяжеловесные и малообъемные грузы, привлекает в прилегающую к нему местность отрасли, производящие экспортную продукцию, которую можно отсюда отправлять транспортом по низкому фрахту. Например, керамические предприятия Стаффордшира отчасти обязаны своим успехом низким фрахтам, по которым их про-

Дополнительные издержки производства совмещенных продуктов. Трудности, возникающие, когда одно отделение предприятия поставляет сырье другому его отделению.

Трудности, связанные с совмещенными продуктами одного и того же предприятия,

<sup>1</sup> Существуют возможности применения математических или полуматематических приемов анализа для разрешения некоторых из главных практических трудностей двойного бухгалтерского учета в различных отраслях; в предыдущей главе указан ряд таких возможностей.

часто преобладают посредством способности варьирования элементов структуры производства.

дукция перевозится на кораблях, отправляющихся из Мерси с железом и другими тяжелыми грузами.

Но в судоходстве действует свободная конкуренция, и она обладает большой способностью разнообразить тоннаж и форму кораблей, их маршруты, весь метод перевозок в целом; следовательно, существует много возможностей для такого применения общего принципа, чтобы изменение относительных пропорций совмещенных продуктов предприятия приводило к равенству предельных издержек любого продукта с предельной ценой предложения<sup>1</sup>. Иными словами, объем провозной способности для каждого вида груза обладает тенденцией сдвигаться в направлении равновесия к точке, в которой цена спроса на этот объем при нормальном состоянии торговли как раз достаточна, чтобы покрыть издержки на обеспечение именно этого объема перевозок; издержки исчисляются таким образом, что включают не только (денежные) основные затраты, но также и все те общие затраты предприятия, которые в конечном итоге косвенно или непосредственно относятся на счет данного объема перевозок<sup>2</sup>.

Первое приближение в расчетах иногда достигается выражением пропорционального отношения дополнительных издержек к основным издержкам.

В некоторых отраслях обрабатывающей промышленности принято исчислять в первом приближении общие издержки производства любой категории товаров на основе допущения, что их доля в общих затратах предприятия пропорциональна либо их основным издержкам, либо сумме оплаты затраченного на их производство труда. Возможны коррекции, связанные с такими товарами, производство которых требует большей или меньшей, чем в среднем, доли производственной площади, или освещения, или применения дорогостоящих машин и т. д.

§ 2. Существуют два элемента общих издержек предприятия, распределение которых между различными его

<sup>1</sup> Ср. гл. VI, § 4.

<sup>2</sup> Разумеется, это неприменимо к железнодорожным тарифам. Дело в том, что железнодорожная компания, не обладая большой способностью изменять методы своей деятельности, а часто и не сталкиваясь со сколько-нибудь значительной конкуренцией извне, не имеет также стимулов к тому, чтобы стремиться привести в соответствие плату, которую она взимает за перевозку грузов различных видов, с собственными издержками на их перевозку. Хотя она фактически может в каждом случае легко подсчитать для себя основные издержки, она не в состоянии точно установить относительные общие издержки перевозок с разной скоростью, на разные расстояния, тяжелых и объемных грузов, а также в тех исключительных случаях, когда ее линии и поезда либо загружены полностью, либо почти пусты.

отделениями требует особого внимания. Это сбытовые издержки и издержки, связанные со страхованием от риска.

Некоторые виды товаров легко находят сбыт, на них имеется устойчивый спрос, и их всегда можно без опаски производить про запас. Но именно по этой причине конкуренция снижает цены на них "очень точно" и не допускает сколько-нибудь значительного превышения цен над прямыми издержками их производства. Иногда задачи их изготовления и сбыта могут решаться почти автоматически, в результате чего требуются очень малые отчисления на управленческие и сбытовые затраты. Но на практике нередки случаи, когда указанные начисления на такие товары производятся еще в меньшем размере, чем надлежало бы начислять на их долю, и их используют в качестве средства установления и поддержания какого-либо делового контакта, способного облегчить сбыт других категорий товаров, производство которых нельзя так просто свести к рутине, поскольку они не являются объектом такой острой конкуренции. Фабриканты, особенно в отраслях, связанных с производством мебели и готового платья, а также розничные торговцы почти любыми товарами часто считают выгодным использовать некоторые из своих товаров в целях рекламы других и делать на первые меньшие, а на вторые большие начисления, чем те, которые соответствовали бы их фактической доле в дополнительных издержках. К первой группе они относят товары столь стандартные и столь широко потребляемые, что почти все покупатели хорошо знают им цену, а ко второй категории — товары, приобретая которые покупатели думают больше о том, чтобы удовлетворить свою прихоть, чем о том, чтобы купить по самой дешевой цене.

Все такого рода трудности еще более увеличиваются вследствие неустойчивости цены предложения, возникающей всякий раз, когда действие тенденции к возрастающей отдаче проявляется сильно. Мы видели, что для выявления нормальной цены предложения в подобных случаях приходится выбирать в качестве представительной такую фирму, которая управляется людьми с нормальными способностями и получает свою надлежащую долю в экономии — внутренней и внешней, — происходящей из организации производства, причем эта экономия, хотя и колеблется в зависимости от фортуны того или иного предприятия, обычно возрастает по мере увеличения масштабов совокупного производства. Вот почему очевидно, что, когда промышленник выпускает то-

Трудность определения доли каждого отделения предприятия в бытовых издержках становится очень большой,

когда резко проявляется действие закона возрастающей отдачи;

вар, увеличение производства которого легко может обеспечить ему значительный рост внутренней экономики, он сочтет целесообразным пойти на большие жертвы, чтобы развернуть продажу этого товара на новом рынке. Если наш промышленник располагает крупным капиталом, а указанный товар пользуется широким спросом, его затраты на достижение этой цели могут оказаться очень большими и даже превысить прямые издержки на само производство; в том весьма вероятном случае, когда он одновременно продвигает на рынок сразу несколько товаров, можно лишь гадать, какую долю его расходов следует отнести на счет сбыта каждого из этих товаров в текущем году, а какая их доля приходится на деловые контакты, которые он стремится установить с целью обеспечить своим товарам сбыт в будущем.

особенно  
когда про-  
изводство  
попадает в  
руки нес-  
кольких  
крупных  
фирм.

В действительности, когда производство некоего товара в такой мере отвечает закону возрастающей отдачи, что приносит очень большую выгоду крупным производителям, оно может почти целиком попасть в руки нескольких крупных фирм; в этом случае нормальную предельную цену предложения невозможно вывести на основе метода, изложенного в конце предыдущего параграфа, так как данный метод предполагает существование множества конкурентов, владеющих предприятиями самых различных размеров, причем одни из них молодые, а другие — старые, одни находятся в восходящей фазе своего развития, а другие — в нисходящей. Производство такого товара фактически в большой степени принимает характер монополии, а на его цену настолько сильно воздействуют перипетии борьбы между конкурирующими производителями, каждый из которых упорно добивается расширения своего рынка сбыта, что она едва ли способна удержаться на подлинно нормальном уровне.

Экономии  
от произ-  
водства ча-  
сто про-  
тивопо-  
ставляются  
местные  
бытовые  
условия.

Экономический прогресс постоянно открывает новые возможности для сбыта товаров на далекие расстояния: он не только снижает транспортные издержки, но, что часто еще важнее, позволяет устанавливать контакты производителям и потребителям, разделенным далекими расстояниями. Все же преимущества производителя, находящегося на месте потребления, во многих отраслях очень велики, они нередко дают ему возможность сохранить свои позиции в борьбе с конкурентами из далеких мест, чьи методы производства экономичнее. Он в состоянии в собственной округе продавать свои товары так же дешево, как и они, потому что, хотя издержки

производства у него выше, чем у них, он избегает значительных сбытовых затрат, которые вынуждены производить его конкуренты. Но время оказывается на стороне более экономических методов производства; если он сам или какой-то новый предприниматель не внедрит у себя методы, применяемые его далекими конкурентами, последние постепенно укрепятся на его рынке.

Нам остается более обстоятельно выяснить, в каком отношении находится страхование предприятия от риска к цене предложения на отдельный производимый им товар.

§ 3. Фабрикант и торговец обычно страхуются от ущерба, приносимого пожаром или морскими авариями, а их страховые взносы входят в состав общих издержек, часть которых следует присоединить к основным издержкам, с тем чтобы можно было определить общую себестоимость их товаров. Но нет никакой возможности застраховаться от громадного большинства видов предпринимательского риска.

Даже в отношении убытков от пожаров и катастроф на море страховым компаниям приходится учитывать возможность небрежности в соблюдении установленных правил, а также обман, поэтому они вынуждены независимо от собственных издержек и прибылей устанавливать значительно более высокие страховые взносы, чем требует подлинный эквивалент риска, связанного с эксплуатацией зданий или судов, принадлежащих тем, кто хорошо справляется со своим делом. Однако ущерб от пожаров или катастроф на море, когда они вообще возникают, может оказаться таким громадным, что дополнительные эти издержки считаются вполне оправданными отчасти по чисто торговым соображениям, но главным образом потому, что общая полезность увеличения богатства возрастает пропорционально меньше увеличению его количества. Но большая часть предпринимательского риска настолько неразрывно связана с общим управлением предприятием, что принявшая этот риск на себя страховая компания фактически принимает на себя ответственность за предприятие, а в результате всякая фирма должна относиться к риску так, как если бы она действовала в качестве страховой конторы для самой себя. Платежи, которые она производит по этой статье, составляют часть ее общих издержек, а какую-то их долю надлежит присовокупить к основным издержкам на производство ее продуктов.

Здесь, однако, возникают две трудности. В одних слу-

Страхова-  
ние от всех  
видов  
предпри-  
матель-  
ского рис-  
ка невоз-  
можно осу-  
ществлять  
по умерен-  
ным став-  
кам стра-  
ховых от-  
числений.



Предостережение против недооценки одних страховых издержек

и против двойного счета других.

чаях страхование от риска склонны не учитывать вовсе, а в других склонны учитывать его дважды. Например, крупный судовладелец иногда уклоняется от страхования своих кораблей у страховой компании и откладывает по крайней мере часть страховых взносов, которые ему пришлось бы выплачивать ей, на то, чтобы создать себе собственный страховой фонд. Но он должен все же при исчислении общих издержек на эксплуатацию корабля прибавлять к основным затратам еще отчисления в страховой фонд. То же самое, в той или иной форме, он должен делать и в отношении тех видов риска, от которого он не мог бы себя обезопасить, даже если бы захотел, приобретением страхового полиса на разумных условиях. Иногда, например, некоторые из его кораблей стоят на приколе в порту и бездействуют или получают лишь номинальный фрахт; чтобы его судоходная фирма оказалась в конечном счете прибыльной, он вынужден в той или иной форме облагать успешные рейсы страховым налогом и таким образом покрывать убытки от неудачных рейсов.

В общем, однако, он делает это не путем формальных отчислений в особую статью, а с помощью простой схемы выведения средних данных по успешным и неудачным рейсам, вместе взятым; когда дело обстоит именно так, страхование от риска невозможно выделить в отдельную статью издержек производства, не учитывая одно и то же дважды. Решившись брать весь риск на свою собственную ответственность, он, вероятно, затратит на его покрытие несколько больше, чем в среднем затрачивают его конкуренты, а эти дополнительные издержки обычным путем находят отражение в его балансовом отчете. Фактически это страховой взнос в иной форме, а поэтому он не должен учитывать страхование от указанной части риска отдельно, поскольку в таком случае будет иметь место двойной счет<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> К примеру, некоторые страховые компании в Америке берут взносы за страхование от пожара на фабриках намного ниже общепринятых, но при условии, что на предприятиях соблюдаются некие предписанные условия, как, например, создание спринклерной противопожарной системы, сооружение производственных помещений из монолитных стен и полов. Затраты на соблюдение этих предписаний, по существу, представляют собой страховые взносы, а поэтому необходимо исключить возможность их двойного счета. Фабрике, принявшей на собственную ответственность риск от пожара, придется по этой схеме прибавлять к своим основным издержкам производства страховые отчисления по более низким страховым ставкам, чем в том случае, если бы она производила обычное страхование.

Когда фабрикант берет средние данные о продаже своих плательных тканей за длительный период и строит свои будущие планы на основе прошлого опыта, он уже учел риск, связанный с возможным обесценением его машин вследствие появления новых изобретений, делающих их практически устарелыми, а также риск, связанный с обесценением его товаров вследствие изменения моды. Если бы он стал учитывать страхование от этих видов риска отдельно, он учитывал бы одно и то же дважды<sup>1</sup>.

§ 4. Таким образом, при исчислении средних доходов связанного с известным риском предприятия не следует отдельно делать полную скидку на страхование от риска, хотя какую-то скидку и нужно делать на неопределенность. Правда, рискованное предприятие, вроде добычи золота, особенно привлекательно для некоторых людей; сдерживающее влияние риска понести убытки здесь меньше, чем влияние заманчивых шансов на большие прибыли даже и тогда, когда размер последних, оцененный с учетом принципа страхования, намного меньше размера первых; как отмечал Адам Смит, в связанную с риском отрасль, в которой наличествует некий элемент романтики, часто устремляется столько людей, что средние доходы в ней оказываются ниже, чем в отрасли, где нет никакого риска<sup>2</sup>. Но в подавляющем большинстве случаев риск действует в противоположном направлении; железнодорожная акция, которая гарантирует доход в 4%, продается по более высокой цене, чем акция, также способная приносить от 1% до 7%.

Каждая отрасль имеет свои особенности, но в большинстве случаев злой рок неопределенности кое-что значит, хотя и не очень много: в ряде случаев, чтобы побудить человека затратить известную сумму, нужна цена, несколько превышающая среднюю, если последняя представляет собой среднюю от резко различающихся и неопределенных результатов, тогда как рисковый делец

Но неопределенность сама по себе является пороком,

и средний доход обычно имеет тем меньшее значение, чем сильнее неопределенность

<sup>1</sup> Еще пример. Когда фермер исчисляет издержки возделывания какой-то отдельной культуры, опираясь на некий средний год, ему не следует учитывать дополнительно страхование от непогоды и соответственно от недорода, поскольку, приняв данные за средний год, он уже сбалансировал шансы на исключительно благоприятные и исключительно неблагоприятные погодные условия. Когда заработки паромщика исчисляются на основе средних данных за год, уже учтен риск того, что ему иногда приходится пересекать реку с пустым паромом.

<sup>2</sup> А. С м и т. Исследование о природе и причинах богатства народов, кн. I, гл. X. М., 1962.

элементов, составляющих среднюю величину.

может с уверенностью рассчитывать на доходы, лишь ненамного отличающиеся от этой средней величины. Следовательно, к средней цене необходимо прибавить некое возмещение за неопределенность, когда последняя необычайно велика, хотя, если бы мы прибавили страхование от риска, нам пришлось бы большую часть указанного возмещения учитывать дважды<sup>1</sup>.

Замена в теории нормальных стоимостей формулы издержек производства выражением издержки воспроизводства реально ничего не изменяет;

и, хотя рыночная стоимость предмета иногда ближе к издержкам воспроизводства, чем к издержкам производства, она не регулируется издержками воспроизводства.

§ 5. Рассмотрение предпринимательского риска возвращает нас к тому обстоятельству, что стоимость предмета, хотя и обладает тенденцией к достижению равенства с нормальными (денежными) издержками его производства, не совпадает с ними в каждый данный момент, разве что случайно. Исследуя указанное обстоятельство, Кэри предложил говорить об отношении стоимости не к издержкам производства, а к (денежным) издержкам воспроизводства.

Однако, когда речь идет о нормальных стоимостях, его предложение несущественно. Дело в том, что нормальные издержки производства и нормальные издержки воспроизводства — это взаимно обратимые понятия, и безразлично, как говорить: нормальной (денежной) стоимости предмета свойственна тенденция к равенству с нормальными (денежными) издержками его воспроизводства, или нормальными (денежными) издержками его производства. Первое выражение более замысловато, чем последнее, а означает оно то же самое.

Никаких доводов в пользу изменения формулировки нельзя также почерпнуть из того вполне допустимого факта, что наблюдаются случаи, когда рыночная стоимость предмета ближе к издержкам его воспроизводства, чем к издержкам, фактически имевшим место в производстве данного конкретного предмета. Например, нынешняя цена на металлический корабль, построенный до недавних крупных усовершенствований в выплавке металла, может меньше расходиться с издержками его воспроизводства, т.е. с издержками постройки аналогичного корабля новейшими методами, чем с фактически произведенными для его постройки затратами. Однако цена старого корабля окажется меньше издержек воспроизводства корабля, так как искусство конструирования кораблей совершенствовалось так же быстро, как и искусство выплавки железа; более того, сталь замени-

<sup>1</sup> Пороки, проистекающие из неопределенности, связанной с большим предпринимательским риском, хорошо показаны фон Тюненом ("Isolierte Staat", II, S. 82).

ла железо в качестве материала для кораблестроения. Могут все же утверждать, что цена старого корабля равна издержкам на постройку корабля с такими же эксплуатационными возможностями, но созданного уже с применением новой конструкции и новой технологии. Но это не равносильно утверждению, что стоимость корабля равна издержкам его воспроизводства; на деле, когда, как это часто происходит, неожиданная нехватка кораблей порождает очень быстрое повышение фрахтовых ставок; те, кто стремится пожинать плоды прибыльного бизнеса, станут платить за корабль на плаву значительно более высокую цену, чем та, по которой судостроительная фирма согласится построить другой, такой же хороший корабль, но с поставкой его какое-то время спустя. Издержки воспроизводства оказывают лишь малое прямое влияние на стоимость, кроме как в тех случаях, когда покупатели вполне готовы ждать, пока будут произведены новые товары.

К тому же нет никакой связи между издержками воспроизводства и ценой на продовольственные товары в осажденном городе, на хинин, запасы которого иссякли на пораженном эпидемией лихорадки острове, на картину Рафаэля, на книгу, которую никто не удосуживается читать, на бронированный корабль устаревшей конструкции, на рыбу, когда рынок переполнен ею, на треснувший колокол, на вышедшую из моды ткань или на дом в покинутом шахтерском поселке.

\* \* \*

Читателю, не искушенному еще в экономическом анализе, рекомендуется пропустить следующие семь глав и сразу перейти к гл. XV, содержащей краткое резюме данной книги. Правда, четыре главы об отношении предельных издержек к стоимостям, особенно гл. VIII и IX, сопряжены с некоторыми трудностями, кроющимися в выражении "чистый продукт труда", причем это выражение применяется в кн. VI. Но данное там обширное его объяснение будет пока что достаточно для большинства целей, а связанные с ним сложности могут быть преодолены на несколько более высокой стадии экономических исследований.

ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ.  
ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Данная и последующие три главы продолжают развивать основную мысль, изложенную в гл. IV—VI.

§ 1. Настоящая глава и три последующие посвящены исследованию отношения предельных издержек производства продуктов к стоимостям этих продуктов, с одной стороны, а с другой — к стоимостям земли, машин и других средств, используемых для их изготовления. *Исследование охватывает лишь нормальные условия и результаты долгих периодов.* Это обстоятельство следует постоянно иметь в виду. Рыночная стоимость всякого товара может быть намного выше или намного ниже нормальных издержек производства, и предельные издержки конкретного производства в каждый момент могут не иметь связи с предельными издержками при нормальных условиях<sup>1</sup>.

В конце гл. VI указывалось, что нельзя отделять какую-то часть проблемы от других ее частей. Существует сравнительно мало вещей, спрос на которые не подвергается большому влиянию со стороны спроса на другие вещи, способствующие полезности первых; можно даже сказать, что спрос на большинство предметов торговли является не прямым, а производным от спроса на те товары, в изготовлении которых они участвуют, — это относится, например, к сырью или орудиям труда. В свою очередь этот спрос именно потому, что он производный, в большей степени зависит от предложения других предметов, которые будут взаимодействовать с названными в изготовлении указанных товаров; в свою очередь предложение чего-либо, пригодного для применения в производстве всякого товара, обладает свойством подвергаться большому влиянию спроса на этот предмет, проистекающему из его способности получить

<sup>1</sup> Против признания в современном экономическом анализе важного значения, придаваемого предельным издержкам, настоятельно выдвигались многочисленные возражения. Но, как мы видим, большинство из них опирается на доводы, в которых утверждения, относящиеся к нормальным условиям и нормальной стоимости, оспариваются утверждениями, относящимися к аномальным или специфическим условиям.

применение в производстве других товаров, и т.д. Эти взаимосвязи можно и необходимо игнорировать при беглых и популярных дискуссиях по поводу положения в экономике нашего мира. Однако никакое исследование, сколько-нибудь претендующее на доскональность, не может уклониться от глубокого их изучения. Для этого требуется одновременно принимать в расчет многие вещи; и именно по этой причине экономическая наука никогда не станет легкой наукой<sup>1</sup>.

Круг вопросов, которые намечено исследовать в данной группе глав, невелик, но это трудные вопросы, и нам придется рассматривать их скрупулезно и с разных точек зрения, так как на нашем пути здесь множество ловушек и камней преткновения. Речь идет прежде всего о доходах от земли, машин и других вещественных факторов производства. В центре внимания здесь доходы людей, но на них оказывает воздействие ряд причин, не влияющих на доходы от вещественных факторов производства, а поэтому существо дела выяснить весьма трудно, не вдаваясь в рассмотрение побочных вопросов.

Основания для рассмотрения здесь лишь сырья, орудий труда и т. п.

§ 2. Начнем с напоминания о действии принципа замещения. В современном мире почти все средства производства проходят через руки предпринимателей и других представителей бизнеса, специализирующихся на организации экономических сил населения. Каждый из них в любом конкретном случае выбирает те факторы производства, которые представляются ему наиболее подходящими для достижения его целей. Сумма цен, уплачиваемая им за фактически используемые им факторы, как правило, меньше суммы цен, которые ему пришлось бы заплатить за любую другую группу факторов, способную заменить избранную им группу, так как всякий раз, когда, по его мнению, это оказалось бы не так, он, как правило, приступил бы к замене более дорогого устройства или технологического процесса менее дорогим<sup>2</sup>.

Новое изложение принципа замещения.

Это утверждение находится в полном соответствии с обычными формулами повседневной жизни, как, напри-

<sup>1</sup> Мы отсылаем читателя к сноске на с. 81 и обращаем его особое внимание на лаконичное математическое выражение этой центральной проблемы стоимости, начинающееся в Замечании XIV и завершающееся в Замечании XXI *Математического приложения*.

<sup>2</sup> Ср. кн. V, гл. III, § 3; кн. V, гл. IV, § 3, 4; и Замечание XIV в *Математическом приложении*.

мер, "все стремится достигнуть своего собственного уровня", или "люди, в большинстве своем, зарабатывают ровно столько, сколько они того заслуживают", или "когда человек в состоянии заработать вдвое больше другого, это значит, что его труд стоит вдвое дороже", или что "машины заменяют ручной труд во всех случаях, когда они способны выполнить ту же работу дешевле". Разумеется этот принцип не действует беспрепятственно. Его действие может быть ограничено обычаем или законом, профессиональным этикетом или профсоюзными правилами, оно может быть ослаблено недостаточной предприимчивостью, оно также может быть смягчено великодушным нежеланием рвать со своими старыми компаньонами. Однако он никогда не перестает действовать и распространяется на все экономические процессы нашего времени.

Примеры.

Например, существуют какие-то виды полевых работ, для выполнения которых тягловая сила лошади пригодна лучше, чем паровая энергия, и наоборот. Допустим, что за последнее время не произошло существенных усовершенствований в использовании машин на конной тяге или на паровой энергии и что, следовательно, опыт прошлого позволил фермерам постепенно применять закон замещения; в этом случае применение паровой энергии продвинется ровно на столько вперед, что дальнейшее увеличение ее использования за счет сокращения использования конной тяги не приведет к получению чистой выгоды. Сохранится, однако, отрезок, в рамках которого будет *безразлично* (как сказал бы Джевонс), какой из двух видов энергии применять; на этом предельном отрезке применения каждого из них чистая выгода, выраженная в приросте денежной стоимости совокупного продукта, окажется пропорциональной издержкам на их применение<sup>1</sup>.

Равным образом, когда существуют два способа достижения одинакового результата — один при помощи квалифицированного труда, а другой — посредством неквалифицированного, — применение найдет тот из них, который принесет большую выгоду пропорцио-

<sup>1</sup> Параметры этого предельного отрезка подвержены колебаниям, зависящим от местной конъюнктуры, а также от привычек, склонностей и ресурсов индивидуальных фермеров. Преодоление трудностей применения паровых машин на маленьких полях и на пересеченной местности оправдано в районах с дефицитом рабочей силы в большей степени, чем в районах, где она в избытке, особенно если в первых — что вполне вероятно, — уголь дешевле, а корм для лошадей дороже.

нально издержкам. Сохранится предельный отрезок, в рамках которого окажется безразличным, какой из них применять<sup>1</sup>. На этом отрезке эффективность применения каждого из них пропорциональна уплачиваемой за него цене, с учетом особых условий разных районов и разных заводов в одном и том же районе. Иными словами, заработная плата квалифицированного труда и заработная плата неквалифицированного находится в таком же соотношении, как и соотношение производительности каждого из них на пределе безразличия.

Кроме того, между ручным трудом и машинным трудом возникает конкуренция, подобная конкуренции между двумя разными видами ручного труда или двумя разными видами машинного труда. Так, на некоторых операциях выгоднее применять ручной труд, как, например, при прополке ценных культур с разновысокими стеблями; в свою очередь для прополки обычной репы выгоднее использовать конную тягу; каждый из этих видов энергии получает применение в любом районе до тех пор, пока он не перестает там приносить чистую выгоду. На пределе безразличия в применении ручного труда и конной тяги цены их должны быть пропорциональны их производительности; таким образом, действие принципа замещения ведет к установлению прямого соотношения между заработной платой рабочих и ценой, которую приходится платить за конную тягу.

§ 3. Как правило, многие виды труда, сырья, машин и другого оборудования, а также хозяйственной организационной деятельности — как внутренней, так и внешней — используются для производства товара; преимущества экономической свободы никогда так отчетливо не проявляются, как в том случае, когда наделенный талантом бизнесмен ставит на свой собственный риск эксперименты с целью найти новый метод или комбинацию старых методов, обеспечивающих большую эффективность предприятия, чем старые. В действительности каждый предприниматель постоянно стремится — в меру

*Чистый  
продукт и  
предел.*

<sup>1</sup> Квалифицированный физический труд обычно применяется для выполнения специальных заказов и для изготовления одинаковых предметов в малом количестве, а для других видов работ применяется неквалифицированный труд на специализированных машинах. На каждом крупном заводе можно наблюдать параллельное использование обоих видов труда на одинаковой работе, но их соотношение на разных заводах несколько разное.



своей энергичности и способности — получить представление об относительной эффективности каждого фактора производства, который он применяет, а также других факторов, коими можно было бы заменить некоторые из уже используемых. Он в меру своих способностей высчитывает, какая доля *чистого продукта* (т.е. чистой прибавки к стоимости его валового продукта) получена в результате некоторого дополнительного использования какого-либо фактора; чистый продукт мы получаем после вычитания каких-либо дополнительных издержек, которые могут быть косвенно вызваны таким нововведением, и прибавлением суммы любых побочных сбережений. Он старается использовать каждый фактор производства до того предела, при котором чистый продукт этого фактора уже не превышает цены, которую пришлось за него платить. Наш предприниматель строит свою деятельность, руководствуясь обычно не строгими расчетами, а натренированным инстинктом; с другой точки зрения работа его строится по схеме, в существенной мере аналогичной той, какую мы наблюдали при исследовании производного спроса; а еще с одной точки зрения ее можно охарактеризовать как следствие сложной и искусной системы двойной бухгалтерии<sup>1</sup>.

Пример  
способа ис-  
числения  
чистого  
продукта  
фактора  
производ-  
ства.

Мы уже ссылались на некоторые простейшие расчеты подобного рода. Мы, например, видели, что соотношение хмеля и солода в пиве может изменяться и что повышенная цена, которую можно получить за пиво путем увеличения в нем количества хмеля, служит следствием причин, регулирующих цену спроса на хмель. При допущении, что такое использование добавочного количества

<sup>1</sup> Изменения, которые он хочет внести, могут носить такой характер, что осуществление их возможно лишь в крупном масштабе, как, например, замена на какой-либо фабрике ручного труда паровой энергией; в этом случае нововведение связано с известным элементом неопределенности и риска. Однако, когда мы рассматриваем эту меру с точки зрения отдельных лиц, подобные нарушения непрерывности неизбежны как в производстве, так и в потреблении. Но так же как на крупном рынке существует постоянный спрос на шляпы, часы и свадебные пироги, хотя отдельные лица не покупают их в большом количестве (см. кн. III, гл. III, § 5), так всегда будут существовать отрасли, в которых мелкие предприятия работают экономнее всего без применения паровой энергии, а крупные предприятия — с ее применением, тогда как средние предприятия находятся на промежуточной грани между ними. Кроме того, даже на крупных предприятиях, уже использующих энергию пара, всегда сохраняются какие-то работы, выполняемые здесь вручную, хотя на других предприятиях их выполняют с помощью паровых машин и т. д.

хмеля не связано с дополнительными усилиями или затратами и что необходимость в таком добавочном его использовании сомнительна, дополнительная стоимость, приданная таким образом пиву, представляет собой искомый предельный чистый продукт хмеля. В этом случае, как и в большинстве других, чистый продукт выступает как повышение качества или как общий вклад в стоимость продукта; он не является определенной его частью, которую можно обособить от остальных его частей. Однако в исключительных случаях это можно сделать<sup>1</sup>.

§ 4. Понятие о предельном использовании всякого фактора производства подразумевает возможность тенденции убывающей отдачи от увеличения его использования.

Чрезмерное применение любого средства для достижения какой-либо цели должно, конечно, давать убывающую отдачу во всех отраслях хозяйства, а можно сказать, что и во всех жизненных обстоятельствах. Можно привести еще несколько примеров уже проиллюстрированной выше закономерности<sup>2</sup>. В производстве швейных машин вполне можно некоторые их части изготавливать из чугуна; в производстве других машин может пригодиться обычный сорт стали; но есть и такие машины, для которых требуется особенно дорогая трехслойная сталь; при этом все части должны быть более или менее тщательно отшлифованы, чтобы машина работала, не испытывая сопротивления. Когда кто-либо затрачивает слишком много хлопот и издержек на выбор материалов для второстепенных видов их применения, можно сказать наверняка, что такие затраты дают быстро уменьшающуюся отдачу и что лучше бы часть этих издержек направить на обеспечение надежной работы своих машин или даже на производство большого количества машин; еще того хуже, когда производятся чрезмерные затраты на филигранную отделку изделия, в то время как применяется низкосортный металл там, где требуется высокосортный.

На первый взгляд это соображение упрощает эконо-

Убывающая отдача от диспропорционального применения всякого фактора производства сродни убывающей отдаче земли вообще, но отличается от убывающей отдачи земли при интенсивной ее обработке, как бы она ни была целесообразна.

<sup>1</sup> См. с. 74 и Замечание XVI в *Математическом приложении*. См. также другие примеры в кн. V, гл. VI и VII. Еще одна иллюстрация отношения между заработной платой предельного пастуха и чистым продуктом его труда будет приведена в подробностях в кн. VI, гл. I, § 7.

<sup>2</sup> См. кн. V, гл. IV, § 4; см. также примечание о фон Тюнене далее, с. 223.

мические проблемы, но в действительности оно служит главным источником трудностей и путаницы. Дело в том, что, хотя между всеми указанными тенденциями к сокращению отдачи и существует известное сходство, они все же не идентичны. Так, убывающая отдача, возникающая вследствие плохо сбалансированного применения различных факторов производства для выполнения определенной задачи, имеет мало общего с непреодолимой тенденцией плотного и всевозрастающего населения оказывать свое воздействие на объем средств существования. Великий закон убывающей отдачи находит свое главное приложение не к какой-то отдельной культуре, а ко всем важнейшим продовольственным культурам. Он строится на посылке, что фермеры, как правило, возделывают те культуры, которые лучше всего пригодны для их земель и других ресурсов, причем принимается в расчет соотношение спроса на различные сельскохозяйственные продукты, а также что производится пропорциональное распределение ресурсов между разными их назначениями. Закон не приписывает фермерам безграничный ум и мудрость, но предполагает, что, вместе взятые, они проявляют достаточную осмотрительность и благоразумие в распределении этих ресурсов. Он распространяется на страну, все земли которой уже поделены между действующими предпринимателями, способными дополнять свой собственный капитал банковскими ссудами, как только они докажут целесообразность их применения; закон устанавливает, что увеличение общего размера капитала, применяемого в сельском хозяйстве этой страны, дает сокращающуюся отдачу его совокупного продукта. Это утверждение сходно, хотя и не вполне идентично, с утверждением о том, что, когда фермер плохо распределяет свои ресурсы между различными сельскохозяйственными работами, те элементы его издержек, которые превышают целесообразные, дают явно убывающую отдачу.

Например, в каждом конкретном случае существует определенное соотношение между размерами затрат, которые выгоднее всего произвести на пахоту и боронование или унавоживание. Здесь возможны расхождения во мнениях, но лишь в узких пределах. Неопытного земледельца, много раз вспахивающего землю, уже находящуюся в хорошем механическом состоянии, но вносящего очень мало или вовсе не вносящего в нее удобрения, в которых она остро нуждается, обычно будут порицать за такие чрезмерные затраты на пахоту, которые станут давать быстро сокращающуюся отдачу. Одна-

ко это следствие неправильного распределения ресурсов не имеет очень прямой связи с наличествующей в сельском хозяйстве старой страны тенденцией уменьшения отдачи от общего увеличения ресурсов, вполне правомерно применяемых в возделывании земли; можно обнаружить в совершенно аналогичных случаях сокращение отдачи на отдельные элементы затрат, производимых в неправильных пропорциях, даже в тех хозяйствах, которые обеспечивают возрастающую отдачу на увеличение применения капитала и труда в надлежащих пропорциях<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См. ранее, кн. IV, гл. III, § 8; Carver. *Distribution of Wealth*, ch. II, и приведенные ранее сноски т. I, с. 405 — 406. Дж. А. Гобсон является плодотворным и компетентным автором в области практических и социальных аспектов экономической науки; однако в качестве критика рикардианских доктрин он, очевидно, склонен недооценивать трудности рассматриваемых им проблем. Он утверждает, что, когда предельное применение какого-либо фактора производства сокращается, это настолько дезорганизует производство, что все другие факторы начинают действовать менее производительно, чем прежде, и что поэтому общие вытекающие отсюда потери включают не только подлинно предельный продукт данного фактора, но также и часть продукта других факторов; но он при этом, очевидно, упускает из виду следующие обстоятельства: 1) существуют постоянно действующие силы, ведущие к такой перестройке распределения ресурсов между их различными назначениями, что всякое нарушение приостанавливается еще до того, как оно заходит слишком далеко; наша аргументация не претендует на применимость к исключительным случаям резких нарушений; 2) когда структура распределения ресурсов такова, что приносит наилучшие результаты, незначительное изменение пропорций их применения уменьшает эффективность этой структуры на величину, очень малую по сравнению с параметрами самого изменения, т.е., выражаясь техническим языком, на "малую величину второго порядка", а поэтому по отношению к данному изменению ее можно игнорировать. (Выражаясь чисто математически, производительность рассматривается как функция пропорций факторов; когда производительность находится в своем максимуме, ее дифференциальный коэффициент по отношению к любой из этих пропорций равен нулю). Было бы, следовательно, большой ошибкой делать поправки на те элементы, которые, как полагает Гобсон, упущены из виду; 3) экономическая наука, как и физика, имеет дело с изменениями, совершающимися обычно непрерывно. Могут, конечно, возникать конвульсивные изменения, но их следует рассматривать особо; пример конвульсивного изменения не в состоянии пролить истинный свет на процессы нормальной постоянной эволюции. В конкретной проблеме, которую мы здесь рассматриваем, такое предостережение приобретает особое значение, так как резкая приостановка предложения одного из факторов производства может запросто сделать практически бесполезным применение всех других факторов; она поэтому в состоянии вызвать потери, намного превосходящие по своим масштабам ущерб от маленькой задержки предложения первого фактора, когда его применя-

Предельное использование факторов и издержки не регулируют стоимость, а сами наряду со стоимостью регулируются общими отношениями спроса и предложения.

§ 5. Роль, которую играет в современной теории распределения чистый продукт на пределе производства, склонны понимать неправильно. В частности, многие способные авторы предположили, что он представляет собой предельное использование вещи, как *регулирующее* стоимость всего продукта. Но это не так; теория утверждает, что следует обратиться к *пределу*, чтобы исследовать действие тех сил, которые регулируют стоимость всего продукта; а это уж совсем иное дело. Разумеется, изъятие (скажем) железа из любого вида его необходимого применения оказало бы точно такое же влияние на его стоимость, как и его изъятие из областей предельного применения; это равносильно тому, что на давление в котле для варки пищи под высоким давлением окажет влияние любая утечка пара так же, как и его утечка через предохранительные клапаны, но в действительности пар из котла выходит не иначе как через предохранительные клапаны. Равным образом и железо, как и всякий другой фактор производства, не изымается (при обычных условиях) из употребления до тех пор, пока не достигается такой момент, когда его употребление перестает приносить явный избыток прибыли, т.е. железо изымается только из своего предельного употребления.

В свою очередь стрелка автоматических весов определяет, в смысле *показывает*, искомый вес. Так и утечка пара через предохранительный клапан, регулируемая пружиной, выдерживающей давление в сто фунтов на квадратный дюйм, определяет давление пара в котле в том смысле, что она показывает достижение паром давления в сто фунтов на квадратный дюйм. Давление вызывается нагревом, пружина в клапане регулирует давление, заставляя клапан выпускать часть пара, когда его накапливается так много при данной температуре нагрева, что он уже преодолевает сопротивление пружины.

Равным образом и в отношении машин и других изготовленных человеком средств производства существует предел, которого достигает дополнительное их предложение после преодоления сопротивления пружины, ют до того предела, при котором еще неясно, окупится ли добавочный чистый продукт, полученный в результате небольшого дополнительного применения этого фактора. Исследование изменений в сложных количественных отношениях часто искажается игнорированием этого соображения, которое, очевидно, оспаривает Гобсон, что следует из его замечаний о "предельном пастухе" в его работе "The Industrial System", p.110. См. блестящий анализ двух случаев, приведенных в данной сноске, сделанный проф. Эджуортом в: *Quarterly Journal of Economics*, 1904, p. 167, и в: "Scientia", 1910, p. 95—100.

называемой "издержками производства". Когда предложение указанных средств производства настолько мало по сравнению со спросом, что ожидаемый от дополнительного предложения доход превышает нормальный процент (или прибыль, когда сюда включается и управленческий доход) на издержки их производства после вычета амортизации и т. п., тогда клапан открывается и возникает новое предложение. Когда доходы ниже этого уровня, клапан остается закрытым; а поскольку наличные средства производства так или иначе постоянно находятся в процессе медленного разрушения и в результате употребления и под влиянием времени, предложение всегда сокращается при закрытом клапане. Клапан представляет собой часть механизма, посредством которого общие отношения спроса и предложения регулируют стоимость. Но предельные виды употребления средств производства не регулируют стоимость, так как они, наряду со стоимостью, сами регулируются этими общими отношениями.

§ 6. Итак, до тех пор пока средства индивидуального производителя находятся в форме общей покупательной способности, он наращивает каждый вид инвестиций вплоть до предела, на котором он уже не ожидает от него более высокого чистого дохода, чем может получить, расходуя свои ресурсы на какое-либо другой материал, или машину, или рекламу, или на наем добавочной рабочей силы; при этом каждое вложение, так сказать, дотягивается до уровня, при котором сила клапана, оказывающего ему сопротивление, сравнивается с его собственной энергией расширения. Когда производитель вкладывает ресурсы в сырье или в рабочую силу, это вскоре находит свое воплощение в том или ином продукте для продажи: продажа восполняет его свободный (*fluid*) капитал, а последний снова вкладывается вплоть до предела, при котором любые дальнейшие вложения будут уже давать настолько сокращенную отдачу, что перестанут приносить прибыль.

Но когда производитель инвестирует свои ресурсы в землю, или в долговременные сооружения, или в машины, размер отдачи от его капиталовложений может резко отличаться от ожидаемого им. Его доход регулируется рынком сбыта его продукции, который в большой степени меняет свой характер под влиянием новых изобретений, изменений моды и т. д. в течение жизни машины, не говоря уже о вечной жизни земли. Размеры доходов, которые он может получить от вложений в землю и

Понятие процент и прибыль непосредственно применимы к свободному капиталу,

но лишь косвенно и при некоторых четко сформулированных допущениях применимы к конкрет-

ным воплощением капитала.

в машины, отличаются от его индивидуальной оценки главным образом в более длительной жизни земли. Однако, что касается производства вообще, наибольшая разница между ожидаемым и фактическим доходом проистекает из того факта, что предложение земли — это величина постоянная (хотя во вновь заселяемой стране предложение используемой на службу человеку земли может возрасти), тогда как предложение машин способно увеличиваться беспредельно. И эта разница действует на индивидуального производителя. Дело в том, что, когда никакие крупные новые изобретения не приводят к устарению применяемых им машин и при этом сохраняется устойчивый спрос на производимую с их помощью продукцию, последняя постоянно поступает в продажу по цене, примерно равняющейся издержкам ее производства, а машины обычно приносят предпринимателю нормальную прибыль на эти издержки производства после соответствующих амортизационных отчислений.

Следовательно, процентная ставка — это отношение, а обе вещи, которые оно связывает, выражаются в денежных суммах. Когда капитал "свободен", а сумма денег или создаваемая им общая покупательная способность известны, чистый денежный доход, какой ожидают извлечь из этого капитала, может сразу же быть выражен в виде данного отношения (4 или 5, или 10%) к указанной сумме. Но когда свободный капитал помещен в конкретную вещь, ее денежная стоимость, как правило, не может быть установлена иначе как путем капитализации приносимого ею чистого дохода; поэтому причины, регулирующие ее денежную стоимость, вероятно, в большей или в меньшей степени сходны с причинами, регулирующими ренту.

Основная  
идея дан-  
ной груп-  
пы глав.

Мы, таким образом, подошли к центральной доктрине этого раздела экономической науки, а именно: "То, что справедливо считается процентом на "свободный", или "оборотный" (*floating*) 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 капитала 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”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Это положение взято из предисловия к 1-му изданию настоящего труда.



ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ.  
ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Важнейшие свойства собственности наиболее четко прослеживаются на воображаемом примере,

подкрепленном иллюстрациями, взятыми из практики налогообложения.

Давление вперед и назад.

§ 1. Формы землепользования столь сложны и столь многие связанные с ними практические вопросы вызвали споры по побочным аспектам проблемы стоимости, что представляется уместным дополнить приведенный выше пример из сферы использования земли. Можно взять в качестве другого примера воображаемый товар, подобранный таким образом, чтобы каждая стадия анализа приобрела четкие очертания и чтобы не было оснований опасаться при этом возражения, что такие четкие очертания не встречаются в фактических отношениях между лендлордом и арендатором.

Но прежде, чем приступить к этому, необходимо по ходу дела подготовиться к использованию примеров из практики налогообложения, проливающих свет на побочные аспекты проблемы стоимости. В самом деле, большой раздел экономической науки исследует распространение в обществе экономических перемен, которые воздействуют преимущественно на какую-нибудь отдельную отрасль производства или потребления; и едва ли существует экономический закон, который нельзя было бы надлежащим образом проиллюстрировать анализом сдвигов в воздействии какого-либо налога — в одних случаях в направлении "вперед", т. е. от производителя сырья и орудий производства к конечному потребителю, а в других — в противоположном направлении, "назад". Но это особенно верно в отношении рассматриваемой нами здесь группы проблем<sup>1</sup>.

Существует общее правило: когда некий налог оказывает давление на любой фактор, используемый одной группой лиц в производстве товаров или услуг, предназначенных для продажи другим лицам, он ведет к сдерживанию производства. Это в свою очередь приводит к переложению значительной части налогового

<sup>1</sup> В основу данного параграфа положены ответы на вопросы, поставленные Королевской комиссией по местным налогам (см. *The Royal Commission on Local Taxation* 9528, 1899, p.112—126).

бремени на потребителей, т. е. в направлении вперед, и к возложению небольшой части этого бремени на тех, кто поставляет необходимые средства для данной группы производителей, т. е. в обратном направлении. Равным образом налог на потребление какого-либо товара в большей или меньшей степени оказывает давление на производителей этого товара, т. е. в обратном направлении.

Например, внезапно введенный крупный налог на книгопечатание тяжело ударит по тем, кто занят в этой отрасли, так как, если они попытаются намного повысить цены, спрос быстро упадет, но удар скажется неравномерно на различных категориях занятых в отрасли. Поскольку печатным машинам и труду наборщиков нелегко найти применение за пределами полиграфической промышленности, цены на печатные машины и заработная плата наборщиков будут в течение некоторого времени сохраняться на низком уровне. С другой стороны, здания и паровые машины, грузчики, машинисты и конторские служащие не станут ожидать, пока медленный процесс естественного упадка отрасли заставит ее приспособиться к сокращенному спросу, часть из них быстро переключится на работу в другие отрасли, а на тех, кто останется в типографском деле, бремя нового налога не будет давить долго. Кроме того, значительная доля бремени падет на смежные отрасли, например производящие бумагу и наборные шрифты, поскольку сбыт их продукции сократится. Авторы и издатели также несколько пострадают, так как они вынуждены будут либо повысить цены на книги, а это приведет к снижению сбыта, либо смириться со значительным сокращением своих доходов в результате увеличения издержек производства. Наконец, уменьшится общий оборот книготорговцев, и они также несколько пострадают.

До сих пор предполагалось, что налог распространяется на очень широкую сферу и охватывает все местности, в которые легко переместить служащее нам примером книгопечатное дело. Однако, когда налог носит лишь местный характер, наборщики переселяются в район за пределами его действия, а на владельцев типографий может при этом лечь пропорционально большая, а не меньшая доля налогового бремени, чем на тех, чьи средства производства более узко специализированы, но более мобильны. Если местный налог не компенсируется действиями какого-либо обстоятельства, привлекающего население, часть бремени ляжет на ме-

Пример с  
налогом  
на книго-  
печатание.

Местный  
налог на  
книгопеча-  
тание.

стных пекарей, бакалейщиков и т. п., торговля которых сократится.

Теперь предположим, что налогом облагаются печатные машины, а не печатная продукция. В этом случае, если владельцы типографий обладают не полуустаревшими машинами, которые они готовы уничтожить или оставить бездействующими, налог не ударит по предельному производству, он не окажет немедленного влияния на выпуск печатной продукции, а следовательно, не повлияет и на ее цену. Он лишь перехватит часть доходов от печатных машин на пути их следования к владельцам машин и понизит квазиренду от печатных машин. Но он не скажется на норме чистой прибыли, которая необходима, чтобы побудить людей вкладывать свободный капитал в печатные станки, а поэтому — поскольку старые станки износились — налог повысит предельные издержки, т. е. издержки, которые производитель волен по своему усмотрению производить или не производить и целесообразность которых для него еще сомнительна. Поэтому предложение печатной продукции сократится, цена на нее повысится, а новые печатные станки будут устанавливаться лишь до предела, на котором они окажутся способными, по мнению всех владельцев типографий вообще, погашать налог и вместе с тем приносить нормальную прибыль на произведенные затраты. Когда достигается эта стадия, распределение налогового бремени на печатные машины будет в последующем почти таким же, как и распределение бремени налога на печатную продукцию, за исключением лишь того, что возникает больше стимулов к увеличению загрузки каждого печатного станка. Например, большее число станков может использоваться для работы в две смены, несмотря даже на тот факт, что работа в ночные часы связана с особыми издержками.

Перейдем теперь к приложению этих принципов изменения характера воздействия налогов к нашему главному примеру.

§ 2. Предположим, что метеоритный дождь из нескольких тысяч крупных камней, по твердости превосходящих алмаз, выпал в каком-то одном месте, в силу чего их все сразу подобрали и никакие поиски не в состоянии обнаружить еще хотя бы один камень. Эти камни, способные резать любой материал, революционизируют многие отрасли промышленности, а собственники камней станут получать дополнительное преимущество от их применения в производстве, которое

обеспечит им производительский избыток. Размер указанного избытка будет регулироваться исключительно безотлагательностью и объемом спроса на их продукцию, с одной стороны, и имеющимся количеством камней — с другой стороны; на него не могут повлиять издержки приобретения новых камней, так как их никакой ценой нельзя добыть. Конечно, на их стоимость могут косвенно повлиять издержки производства, в котором они применяются, но они равняются затратам на изготовленные из твердой стали и других материалов инструменты, предложение которых можно увеличить по мере увеличения спроса на них. Пока любой из этих камней привычно используется разумными производителями для работы, которая в равной мере может быть выполнена такими инструментами, стоимость метеоритного камня не намного превысит стоимость производства инструментов (с учетом амортизации), обладающих равной производительностью при выполнении простейших работ.

Камни, обладающие такой твердостью, что они не подвержены износу, очевидно, станут использовать в течение всего рабочего дня. А если результаты их применения оказываются очень ценными, может представиться целесообразным использовать труд рабочих и в сверхурочные часы или даже работать в две или три смены, чтобы получить от них наибольшую отдачу. Но чем интенсивнее их используют, тем меньше чистый доход, извлекаемый из каждого дополнительного их употребления; это служит подтверждением закона, согласно которому интенсивное использование не только земли, но и всякого другого средства производства, скорее всего, повлечет за собой сокращение отдачи, если оно доводится до чрезвычайной степени.

Общее предложение метеоритных камней неизменно. Но разумеется, каждый отдельный промышленник может приобрести их столько, за сколько готов заплатить; он рассчитывает, что с течением времени его затраты на них окупятся, да еще с процентом (или с прибылью, если вознаграждение за его собственный труд не учитывается отдельно), точно так же, как если бы он купил машины, общий парк которых может увеличиваться по мере потребности, а их цена весьма близко соответствует издержкам их производства.

Но коль скоро он купил эти камни, изменения в технологии производства или колебания спроса на продукцию, изготовленную с их помощью, могут привести к тому, что приносимый ими доход окажется вдвое боль-

Покупатель мог бы рассчитывать, что они станут приносить ему процент на заплаченную цену.

Но фактически получаемый от них чистый доход регу-

лируется стоимостью произведенной с их помощью продукции,

а эта стоимость не подвержена контролю со стороны нового предложения, обусловленного издержками.

ше или вдвое меньше, чем он рассчитывал. В последнем случае доход от камней будет примерно таким же, как доход от машины, не обладающей новейшими усовершенствованиями и способной давать лишь половину эффекта, получаемого от новой машины равной стоимости. Стоимость камня и стоимость машины одинаково достигаются путем капитализации дохода, который они способны обеспечить, а этот доход регулируется чистой стоимостью продукции, производимой с помощью камней и машин. Способность тех и других приносить доход, а следовательно, и их стоимость не зависят от издержек их собственного производства, но регулируются отношением общего спроса на их продукцию к общему предложению этой продукции. Но в случае с машиной указанное предложение обусловлено издержками производства новых машин равной производительности со старой; в случае же с камнем такого ограничения нет, поскольку все существующие камни применяются для работы, которую ничем другим выполнять невозможно.

Это же самое можно аргументировать и иначе. Коль скоро всякий, купивший камни, берет их у других производителей, его покупка существенно не повлияет на общие отношения спроса на продукцию, выполняемую с помощью камней, и предложения указанной продукции. Она, эта покупка, следовательно, не окажет влияния на цену камней, выражающуюся в той же капитализированной стоимости продукции, получаемой в результате выполнения ими таких видов работ, в каких потребность в них меньше всего необходима; при этом утверждение о том, что покупатель рассчитывал на нормальный процент от цены, выражающей капитализированную стоимость указанной продукции, равносильно заявлению о том, что стоимость продукции, производимой при помощи камней, регулируется стоимостью этой самой продукции<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Подобные тавтологические доводы иногда почти безвредны, но они всегда ведут к затуманиванию и сокрытию реальных проблем. Иногда их используют учредители компаний в противозаконных целях и представляющие специальные интересы адвокаты, стремящиеся повлиять на законодательный процесс в свою пользу. Например, полумонополистическое объединение предпринимателей или трест зачастую "перекапитализируются". Чтобы это осуществить, выбирается момент, когда отрасль производства, с которой они связаны, оказывается в необычайно процветающем состоянии, когда, быть может, отдельные солидные фирмы получают на свой капитал 50% чистого дохода за один год и таким образом возмещают себя за плохие прош-

Предположим, далее, что метеоритные камни были найдены не все сразу, а оказались разбросанными по поверхности земли на ничейных территориях и что старательный поиск может быть вознагражден находкой отдельных камней. В этом случае люди станут охотиться за камнями вплоть до такого пункта, или предела, на котором вероятная выгода от такого поиска в конце концов лишь окупит связанные с ним затраты труда и капитала; в конечном счете нормальная стоимость камней окажется такой, чтобы обеспечивать равновесие между спросом и предложением, а количество ежегодно собираемых камней окажется со временем таким, что нормальная цена спроса сравняется с нормальной ценой предложения.

Наконец, приведем наш пример с камнями в соответствие с примером с легкими машинами и приборами, обычно применяемыми в обрабатывающей промышленности; предположим, что камни оказались хрупкими и быстро изнашивающимися и что существует их неистощимый запас, из которого можно быстро и надежно получать дополнительное их количество при почти постоянных издержках. В этом случае стоимость камней будет всегда очень близка к этим издержкам, а колебания спроса станут оказывать незначительное влияние на их цену, так как даже малейшее изменение цены быстро вызовет большие сдвиги в их запасе на рынке. В таком случае доход, получаемый от применения камня (с учетом его амортизации), будет всегда близок к проценту на издержки его производства.

лые и будущие годы, в которые их доходы едва покрывают основные издержки. Финансисты, связанные с учреждением компаний, иногда даже устраивают так, что рекомендуемые ими публике предприятия имеют много заказов по особо благоприятным ценам, а убытки перекладываются на них самих или на другие подконтрольные им компании. Широко рекламируются выгоды, извлекаемые из полумонополизированного сбыта, а возможно, и из дополнительной экономии в производстве, в результате чего акции треста проглатываются публикой. Если в конце концов возникают протесты против поведения треста, и особенно против упрочения его полумонопольного положения при помощи высокого тарифа или иной государственной привилегии, ответом на эти протесты является утверждение, что акционеры получают лишь умеренный доход на свои инвестиции. Подобные случаи нередки в Америке. В Англии некоторое разведение акций железнодорожных компаний временами косвенно использовалось в качестве ограждения держателей акций от снижения курсов, угрожающего сократить дивиденды на раздутый капитал ниже уровня справедливого дохода на надежный капитал.

Другое допущение: предложение камней может быть медленно увеличено;

и, наконец, еще одно допущение: предложение их может быть увеличено быстро, а камни быстро изнашиваются.

Выстроенная выше цепь гипотез имеет своим началом собственно ренту,

§ 3. Приведенный ряд гипотез простирается от одной крайности, при которой доход, получаемый от камней, представляет собой ренту в строжайшем смысле этого слова, к другой, при которой его следует, скорее, характеризовать как процент на свободный, или оборотный, капитал. В первом крайнем случае камни не могут подвергнуться износу или разрушению, и они имеются лишь в ограниченном количестве. Они, разумеется, подлежат такому распределению между различными видами их применения, что не существует формы использования, в которую можно направить большее их количество, не изымая их из какой-либо другой формы использования, в которой они обеспечивают по крайней мере столь же ценную чистую продукцию. Эти пределы применения камней для различного назначения, таким образом, *регулируются* отношением, в котором находится фиксированное количество камней к совокупному спросу на них для различных форм их использования. При подобном регулировании указанных пределов цены, уплачиваемые за употребление камней, *предписаны (indicated)* стоимостью отдачи от использования камней на любом из охарактеризованных пределов.

а в этом случае налог ложится на продавца камней.

Единообразный налог на камни, взимаемый с применяющего их предпринимателя, понизит их чистую отдачу от каждого случая применения на величину этого налога; он не повлияет на их распределение между разными видами их употребления и целиком ляжет на владельца после, быть может, некоторой зятяжки, вызванной необоснованным сопротивлением необходимым перестройкам.

На другом краю цепи находятся доходы, тесно связанные с процентом (или прибылью) на денежные издержки производства, и здесь налог падает на тех, кто применяет камни.

На противоположном конце нашей цепи гипотез камни изнашиваются столь быстро и столь быстро воспроизводятся с почти одинаковыми издержками, что колебания в настоятельной потребности и объеме их возможного применения очень быстро отражают изменение их наличных запасов, в результате чего получаемая с их помощью продукция не может обеспечивать намного больший или намного меньший по сравнению с нормальным *процент* на денежные затраты, связанные с приобретением новых камней. В этом случае бизнесмен, производя оценку издержек предприятия, применяющего камни, может предусмотреть *процент* (или, когда он учитывает и собственный труд, *прибыль*) на тот период, в течение которого используются камни (включая и амортизацию) в качестве составной части основных, специальных или прямых издержек своего предприятия. Налог на камни ляжет в этих условиях целиком на

всякого, кто даже вскоре после вступления налога в силу заключит контракт на поставку продукции, в производстве которой применяются камни.

Приняв промежуточную гипотезу относительно продолжительности существования камней и быстроты, с какой можно приобрести новые камни, мы обнаруживаем, что цена, которую приобретатель камней рассчитывает заплатить за них, и доход, который владелец камней рассчитывает извлечь из них в любой момент, могут временами несколько отличаться от процента (или прибыли) на объем затрат на них. В действительности колебания в степени необходимости их использования и в объеме их применения в различных целях могут привести к тому, что стоимость создаваемой с их помощью продукции при их предельном использовании значительно повышается или падает даже и тогда, когда не произошло существенных изменений в трудности их приобретения. И если такое повышение или падение стоимости, проистекающее из колебаний спроса на указанную продукцию, а не из колебаний издержек на сами камни, могут оказываться значительными и в течение периода деятельности всякого отдельного предприятия или периода существования какой-то отдельной рассматриваемой здесь проблемы стоимости, то мы должны для целей нашего исследования считать доход, приносимый камнями, более схожим с рентой, чем с процентом на издержки производства камней. Налог на камни в подобном случае влечет за собой уменьшение суммы, которую люди платили бы за их использование, а поэтому и уменьшение стимула к применению капитала и усилий для приобретения новых камней. Он поэтому приостановит их предложение и вынудит тех, кому камни необходимы, платить за их употребление постепенно возрастающую сумму вплоть до момента, когда эта сумма полностью покроет издержки производства камней. Но период, требующийся для такой перестройки, может оказаться долгим, а тем временем большая часть налога ляжет на собственников камней.

Когда период существования камней продолжительнее рассматриваемого производственного процесса, где они применялись, наличный запас камней может превысить необходимый для выполнения работ, к которым они особенно пригодны. Часть из них может оставаться почти без употребления, и владелец этих камней может повысить исчисляемую им предельную цену, за которую он способен согласиться выполнить работу, не вклю-

Промежуточные стадии.

Основные издержки, характерные для долгих периодов, превращаются во вспомогательные,



когда речь идет о коротких периодах;

чая в это исчисление процента на стоимость камней. Иными словами, часть издержек, относившихся к основным в контрактах и других сделках, заключенных на долгий период, теперь уже относится к дополнительным издержкам, связанным с конкретной сделкой, которая заключена на короткий период и подлежит пересмотру, когда конъюнктура ухудшается.

Разумеется, и для долгих периодов важно, чтобы получаемая цена покрывала обычные или вспомогательные издержки так же, как она должна покрывать основные издержки. Производство столь же неизбежно в конечном счете прекратит свое существование, если она не обеспечит хотя бы умеренный процент на вложенный в паровые машины капитал, как и в том случае, когда оно окажется неспособным покрыть стоимость применяемого изо дня в день угля или сырья; равным образом и работа человека будет столь же неизбежно приостановлена лишением его пищи, как и закованием его в цепи. Но человек в состоянии продолжать вполне успешно трудиться в течение дня и без пищи, тогда как, если его заковать в цепи, работа его приостанавливается сразу же. Так и предприятие может — и часто это происходит — поддерживать вполне активную деятельность в течение целого года и даже более, когда его доходы очень мало превышают основные издержки, а стационарные сооружения приходится заставлять "работать задаром". Но когда цена падает так низко, что она не окупает в течение года даже издержки на заработную плату и сырье, уголь и освещение и т. п., тогда производство может резко приостановиться.

соответственно совершается переход от процента на свободный капитал к квази ренте с получившего материального воплощения капитала.

В этом состоит коренная разница между теми приносимыми факторами производства доходами, которые следует рассматривать как ренту или квазиренту, и теми, которые (после вычета возмещения износа и других повреждений) можно рассматривать как процент (или прибыль) на текущие инвестиции. Хотя указанная разница и коренная, но все же эта разница в степени. Биология стремится показать, что животный и растительный мир имеют общее происхождение. Однако существуют коренные различия между млекопитающими и деревьями, а в более узком смысле разница между дубом и яблоней также коренная, а в еще более узком смысле коренной является и разница между яблоней и розовым кустом, хотя оба они относятся к семейству роз. Следовательно, наша основная идея заключается в том, что процент на свободный капитал и квазирента на старое вложение капитала постепенно переходят один в

другую; даже земельная рента отнюдь не изолированная категория, а ведущий вид крупного рода<sup>1</sup>.

§ 4. Далее, элементы в чистом виде редко вычлениваются естественным путем из всех других элементов как в материальном мире, так и в духовном. Чистая рента в строгом смысле этого слова едва ли где-нибудь встречается; почти весь доход от земли содержит более или менее важные элементы, которые проистекают из усилий, вложенных в строительство домов и сараев, в осушение земель и т. д. Но экономисты научились выявлять многообразную природу таких сложных понятий, которые в повседневной речи именуются рентой, прибылью, заработной платой и т. д.; они установили, что в сложной категории, обычно называемой платой, содержатся элементы настоящей ренты и что в понятии, обычно называемом рентой, содержится элемент настоящего дохода и т. д. Короче говоря, они научились следовать примеру химика, который стремится выявить подлинные свойства каждого элемента и который, таким образом, оказывается в состоянии обращаться с обычным кислородом и технической содой, хотя они и содержат примеси других элементов<sup>2</sup>.

Экономическая наука получает от естественных наук представление о чистых элементах, хотя в природе они редко встречаются в чистом виде.

<sup>1</sup> См. ранее, с. 102.

<sup>2</sup> Проф. Феттер явно игнорирует этот урок в статье "Исчезновение концепции ренты" в *Quarterly Journal of Economics*, May 1901, p. 419; он там пишет, что "если только те вещи, которые никак не обязаны своим происхождением труду человека, характеризуются как земля и если затем показано, что в уже заселенных странах не существует материальной вещи, о которой это можно утверждать, то отсюда следует, что все надо обозначать как капитал". Кроме того, он, очевидно, не улавливает подлинный смысл теорий, на которые нападает, когда возражает (*ibid.*, p. 423—429) против тезиса о "протяженности" (*extension*) как коренного атрибута земли и как основы ренты". В действительности протяженность (или, вернее, совокупность "пространственных связей") служит главным, хотя и не единственным, свойством земли, заставляющим извлекаемый из нее доход (в давно заселенной стране) содержать в себе значительный элемент подлинной ренты; элемент подлинной ренты, содержащийся в извлекаемом из земли доходе, или в популярном употреблении этого термина — "земельная рента", практически настолько более важен, чем все другие элементы, что он придал особый характер истории развития теории ренты (см. ранее, т. I, с. 218). Если бы метеоритные камни абсолютной твердости, которые обладают высоким спросом и количество которых увеличить невозможно, играли бы в экономической истории нашего мира более важную роль, чем земля, тогда элементы подлинной ренты, привлекая главное внимание исследователей, ассоциировались бы со свойством твердости, а это придало бы особую тональность и особый характер развитию теории ренты. Однако ни протяженность, ни твердость не являются

Экономисты признают, что почти вся фактически используемая земля содержит элемент капитала; что раздельных исследований требуют те части ее стоимости, которые обязаны своим происхождением вложенным в землю усилиям человека в производственных целях, и те части ее стоимости, которые не обусловлены такими усилиями, и что результаты этих исследований следует объединить при рассмотрении любого конкретного примера того дохода, который обычно именуется "рентой", но который не весь целиком представляет собой ренту в узком значении этого термина. Способ объединения указанных исследований зависит от характера проблемы. Иногда достаточно одного лишь механического "сложения сил", чаще следует учитывать квазихимическое взаимодействие различных сил, тогда как почти во всех проблемах крупного масштаба и большого значения необходимо обратиться к биологическим концепциям роста.

Различие между дифференциальной рентой и рентой, обусловленной редкостью, не является коренным.

§ 5. Наконец, нужно сказать несколько слов о различии, которое иногда проводят между понятиями "рента, обусловленная редкостью", и "дифференциальная рента". В известном смысле все виды ренты являются рентами, обусловленными редкостью, и все виды ренты являются дифференциальными рентами. Но в одних случаях удобно оценивать ренту отдельного фактора путем сравнения отдачи от него с отдачей от худшего (быть может, предельного) фактора, когда они аналогичным образом используются с применением соответствующих орудий. В других случаях лучше обратиться непосредственно к коренным отношениям между спросом и редкостью или избытком средств производства тех товаров, в изготовлении которых участвует данный фактор производства.

Предположим, например, что все существующие метеоритные камни обладают одинаковой твердостью и долговечностью и что они находятся в руках единственного распорядителя; предположим далее, что этот единственный распорядитель решил не употреблять свою монопольную власть для ограничения производства с целью искусственного повышения цены на свою продукцию, а использовать каждый камень в полной мере, в какой его можно с выгодой применять (т. е. вплоть до

коренным свойством всех вещей, приносящих настоящую ренту. Проф. Феттер, очевидно, не понял также изложенные выше главные идеи ренты, квазиренты и процента.

такого предельно интенсивного его применения, когда получаемый при этом продукт уже едва ли может быть продан по цене, покрывающей вместе с прибылью издержки его производства, и когда уже не компенсируются затраты на применение камня). В таком случае цены за продукты, производимые с помощью камней, регулировалась бы отношением естественной ограниченности совокупного объема полученных продуктов к спросу на эти продукты, а совокупный избыток, или рента, мог бы вполне рассматриваться как превышение указанной, обусловленной редкостью ресурсов цены над совокупными издержками применения камней. Поэтому упомянутую ренту обычно рассматривают как ренту, обусловленную редкостью. Но, с другой стороны, ее можно было бы считать и дифференциальным превышением совокупной стоимости чистого продукта применения камней над той стоимостью, которая была бы создана, если бы все виды их применения были бы столь же непроизводительны, как и их предельное использование. Точно такое же заключение было бы правильно сделать, если бы камни оказались в руках различных производителей, вынужденных в силу конкуренции друг с другом доводить применение камня вплоть до предела, при котором его дальнейшее употребление перестает приносить прибыль.

Последний пример служит нам для выявления того факта, что "дифференциальный" метод, так же как и "обусловленный редкостью" метод исчисления ренты, не находится ни в какой зависимости от существования худших факторов производства, поскольку дифференциальное сравнение в пользу более выгодных видов применения может оказаться столь же четким в результате обращения к предельным видам употребления высококачественных камней, как и в результате обращения к употреблению худших камней, которые находятся на пределе выгоды их применения.

В этой связи можно заметить, что мнение, согласно которому существование худшей земли или других худших факторов производства ведет к повышению ренты с лучших факторов, не просто неверно. Оно прямо противоположно истине. Дело в том, что, когда худшая земля подвергается наводнению и лишается способности вообще что-либо производить, обработку других земель приходится делать более интенсивной; поэтому цена продукта повышается, а рента обычно

Существование худших факторов производства не повышает, а снижает ренту с лучших факторов.

становится более высокой, чем тогда, когда эта худшая земля просто вносит малый вклад в общий объем продукции<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ср. Cassel, Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag, S. 81. Появившиеся в трудах даже самых способных экономистов многие неправильные толкования природы квазиренты объясняются, очевидно, недостаточным вниманием к различиям между короткими и долгими периодами при рассмотрении стоимости и издержек. Например, утверждали, что квазирента — это "не оправданная необходимостью прибыль" и что она "не составляет часть себестоимости". Квазиренту правильно характеризуют как неоправданную необходимостью прибыль, когда речь идет о коротких периодах, так как здесь не приходится производить особые, или "основные", издержки на производство машины, которая, согласно гипотезе, уже построена и ожидает своего применения. Но квазирента представляет собой необходимую прибыль по отношению к тем другим (дополнительным) издержкам, которые приходится с течением времени производить сверх основных издержек и которые в ряде отраслей, как, например, в подводной телеграфии, намного более важны, чем основные издержки. Она ни при каких условиях не образует часть издержек, но уверенный расчет на получение в будущем квазиренты составляет необходимое условие для вложения капитала в машины и для производства вспомогательных издержек вообще.

Квазиренту изображали также как разновидность "конъюнктурной" или "случайной" прибыли и тут же, почти не переводя дыхания, вовсе не как прибыль или процент, а лишь как собственно ренту. На данный момент она выступает как конъюнктурный или случайный доход, однако в долгосрочном плане рассчитывают, что она станет приносить — и она обычно приносит — нормальный процент (или, когда сюда включаются и управленческие доходы, прибыль) на свободный капитал, который представлен определенной суммой денег, вложенной в производство. Согласно определению, процентная ставка — это процентное отношение, т. е. отношение между двумя числами (см. ранее, кн. V, гл. VIII, § 6). Машина — это не число, ее стоимость может составить известное число фунтов стерлингов или долларов, но эта стоимость исчислена — если это не новая машина — как совокупность доходов (дисконтированных) от нее или как совокупность квазирент. Когда же машина новая, то ее производители исходят из того, что указанная совокупность явится в глазах вероятных покупателей эквивалентом цены, которая возмещает производителям затраты на нее; в данном случае поэтому она, как правило, выступает *одновременно* и как затратная цена, и как цена, выражающая совокупность (дисконтированных) будущих доходов. Но когда машина старая и уже частично устарелой конструкции, не существует тесной связи между ее стоимостью и издержками ее производства; в этом случае ее стоимость представляет собой просто совокупность дисконтированных стоимостей будущих квазирент, которые, как ожидают, она должна принести.

## ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

§ 1. Теперь мы переходим от общих положений к положениям, относящимся к земле, и начинаем с тех из них, которые специально применимы к сельскохозяйственным землям давно заселенной страны.

Допустим, что война, которая, как полагали, продлится недолго, отрезала Англию от части ее продовольственных поставок. В этом случае англичане приступили бы к повышению своих урожаев путем такого дополнительного приложения капитала или труда, которое должно было бы обеспечить быструю отдачу; они стали бы уделять особое внимание результатам применения искусственных удобрений, землерыхлительных машин и т. д.; чем больше оказались бы эти результаты, тем меньше было бы повышение цены продукта следующего года, которое они бы сочли необходимым, чтобы стоило производить дополнительные затраты на указанные цели. Но война очень мало повлияла бы на их отношение к тем нововведениям, которые не принесли бы результатов еще до ее окончания. Следовательно, всякое исследование причин, обуславливающих цены на зерно в течение короткого периода, должно исходить из такой же неизменности плодородия земли, проистекающего из медленного совершенствования агротехники, как и из обеспечиваемого силами природы. Таким образом, доход, извлекаемый в результате этих текущих усовершенствований, дает превышение над *основными*, или *специальными*, издержками, которые необходимы для производства дополнительного продукта. Но это не подлинное превышение доходов в таком же смысле, как превышение ренты как таковой, т. е. это не превышение над *общими* издержками производства продукта, оно необходимо лишь для покрытия общих издержек предприятия.

Выразим это более точно. Если дополнительный доход, извлекаемый индивидуальным землевладельцем из произведенных в земледелии усовершенствований, исчисляется таким образом, что он не включает выго-

Сельско-  
хозяйст-  
венное про-  
изводство  
в целом в  
старой  
стране.

ды, приносимые земледелию общим прогрессом общества, независимо от собственных усилий и жертв самого землевладельца, то, как правило, весь доход целиком необходим для вознаграждения указанных усилий и жертв. Землевладелец может недооценить приносимые ими выгоды, но в такой же мере он может и преувеличить их. Когда он оценивает их правильно, его интерес побуждает его производить инвестиции, как только обнаруживается, что они могут оказаться прибыльными, а при отсутствии какой-либо особой причины, препятствующей этому, можно считать, что он осуществит инвестиции. В длительном плане, следовательно, чистая отдача от приложения капитала к земле, учитывая как положительные, так и отрицательные результаты, обеспечивает не более, чем адекватный стимул к такому приложению капитала. Если бы ожидалась меньшая отдача, чем та, на которой люди обычно строят свои расчеты, производилось бы меньше усовершенствований агротехники.

Иными словами, для периодов, длящихся дольше по сравнению со временем, требующимся для введения любого рода усовершенствований и полного их внедрения в практику, чистые доходы, извлекаемые из этих усовершенствований, представляют собой лишь цену, которую необходимо уплатить за усилия и жертвы тех, кто производит указанные усовершенствования; связанные с ними затраты, таким образом, непосредственно включаются в предельные издержки производства и прямо участвуют в регулировании цены предложения для долгого периода. Но в короткие периоды — т. е. в периоды, являющиеся короткими по сравнению со временем, которое требуется для введения и полного практического применения рассматриваемой категории усовершенствований, — такое непосредственное воздействие на цену предложения, обусловленное необходимостью в долгие периоды обеспечивать чистый доход, достаточный, чтобы приносить нормальную прибыль на издержки, уже не оказывается. Поэтому, когда мы имеем дело с короткими периодами, этот доход можно считать квази рентой, зависящей от цены продукта<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Разумеется, характер и количественные параметры усовершенствований отчасти зависят от существующих в данное время и в данной местности условий землепользования, от предпринимчивости, способностей, размеров капитала лендлордов и арендаторов. В этой связи, когда мы дойдем до исследования условий землепользования, мы обнаружим, что нужно принимать в расчет большие различия в конкретных условиях, существующих в разных местностях.

Можно, таким образом, вывести следующие заключения: 1) размер выращенного продукта, а следовательно, и предельный уровень обработки земли (т.е. предел прибыльного приложения капитала и труда к лучшим и худшим землям в равной мере) предопределяются общими условиями спроса и предложения. Они, с одной стороны, регулируются спросом, т.е. численностью населения, потребляющей продукт земли, интенсивностью потребности в нем населения и наличием у последнего средств для оплаты продукта; с другой стороны, они регулируются предложением, т.е. площадью и плодородием имеющейся земли, численностью и размером средств в распоряжении тех, кто согласен ее возделывать. Таким образом, издержки производства, интенсивность спроса, предел производства и цена продукта взаимно регулируют друг друга; при этом не возникает никакой тавтологии в утверждении, что каждый из них частично регулируется другими; 2) та часть продукта, которая образует ренту, выбрасывается, конечно, на рынок и воздействует на цены в равной мере, как и любая другая его часть. Но общие условия спроса и предложения или их отношения друг с другом не подвержены влиянию разделения продукта на долю, составляющую ренту, и долю, необходимую для обеспечения прибыльности затрат фермера. Размер этой ренты не является регулирующим фактором, а сам предопределяется плодородием земли, ценой продукта, предельным уровнем производства; он представляет собой превышение стоимости фактической общей отдачи от приложения капитала и труда к земле над той отдачей, которая могла бы быть получена при таких же неблагоприятных условиях, какие характеризуют предельную обработку земли; 3) когда производится исчисление издержек производства на те части продукта, которые не являются результатом предельной обработки, в эту оценку необходимо, разумеется, внести соответствующие поправки на рен-

Сводный обзор отношений между предельными издержками и стоимостью сельскохозяйственного продукта в целом в старой стране.

Следует, однако, заметить, что, собственно, рента исчисляется исходя из положения, согласно которому первоначальные свойства почвы остаются ненарушенными. Когда доход, извлекаемый из усовершенствований агротехники, рассматривается как квазирента, то имеется в виду, что свойства почвы используются в полной мере; если же они ухудшаются, эквивалент причиненного им ущерба надо вычесть из дохода, который они должны приносить, прежде чем определить *чистый* доход, характеризующийся как квазирента.

Часть дохода, требующаяся для возмещения износа, несколько напоминает плату за разработку недр, которая лишь возмещает ущерб, нанесенный руднику извлечением из него руды.



ту; если же эта оценка используется для объяснения причин, регулирующих цену продукта, то аргументация оказывается тавтологической. Ибо то, что является лишь следствием, принимается за часть причины тех процессов, следствием которых она является; 4) издержки производства предельного продукта можно определить без тавтологической аргументации, а издержки производства других частей продукта нельзя. Издержки производства на пределе прибыльного приложения капитала и труда — это те издержки, к которым приводит цена всего продукта под воздействием общих условий спроса и предложения; они сами не регулируют цену, а лишь отражают в себе причины, регулирующие ее.

Нехватка земли при отсутствии неравномерности ее плодородия порождает ренту.

§ 2. Иногда утверждают, что если бы вся земля была одинаково выгодной и вся использовалась бы, то извлекаемый из нее доход принял бы характер монопольной ренты; но это очевидное заблуждение. Конечно, вполне можно себе представить, что землевладельцы сговариваются между собой с целью ограничить производство независимо от того, обладает ли их земля одинаковым плодородием или нет; получаемые при этом повышенные цены оказываются монопольными ценами, а доходы землевладельцев являются уже не рентой, а монопольным доходом. Однако при существовании свободного рынка доходы от земли выступают как рента, регулируемая одними и теми же причинами и таким же образом в стране, где земли являются одинаково плодородными, как и в тех странах, где перемежаются лучшие и худшие земли<sup>1</sup>.

Верно, конечно, что там, где земля имеется в изобилии и вся она обладает примерно одинаковым плодородием, что позволяет всякому получить в свое распоряжение столько земли, сколько нужно, чтобы он мог полностью использовать весь капитал и труд, который он готов приложить к ней, там земля не будет приносить никакой ренты. Но это служит лишь иллюстрацией к старому парадоксу, согласно которому вода, имеющаяся в изобилии, не обладает никакой рыночной ценой, так как, несмотря на то что известная ее часть имеет важнейшее значение для поддержания жизни, тем не менее любой в состоянии без усилий достигнуть предельного уровня насыщения, при котором дальнейшее предложение воды оказывается для него бесполезным. Когда любой крестьянин располагает колодезем, из которого

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. IX, § 5.

го он может брать столько воды, сколько ему требуется, с приложением не большего труда, чем затрачивается на получение воды из колодца его соседа, тогда вода в колодце не имеет рыночной цены. Но допустим, наступает засуха, мелкие колодцы пересыхают и даже глубокие оказываются под угрозой пересыхания, тогда владельцы последних могут взимать плату за каждое ведро воды, которое они позволяют всякому человеку вытащить из колодца для его собственного потребления. Чем плотнее становится население, тем встречается больше случаев, когда можно взимать такого рода плату (при допущении, что количество колодцев не возрастает); наконец, каждый владелец колодца может превратить его в постоянный источник дохода.

Таким же образом возникает и обусловленная редкостью стоимость земли во вновь заселяемой стране. Первый поселенец не пользуется никакой исключительной привилегией, поскольку он поступает так, как свободен поступать любой другой. Он подвергается тяжким испытаниям, вплоть до угрозы его жизни; он, возможно, рискует тем, что земля окажется неплодородной и что ему придется бросить все им сделанное на ней. С другой стороны, его риск может себя оправдать, приток населения может обеспечить ему успех, а стоимость его земли может вскоре образовать такое же большое превышение над нормальным вознаграждением за издержки, какое создает особенно богатый улов рыбаков. Но в данном случае не требуется какого-либо превышения над нормальным вознаграждением за предпринятый нашим поселенцем риск. Он затеял рискованное предприятие, которое было доступно всем, его энергия и фортуна принесли ему исключительно высокое вознаграждение; любой другой мог бы взять на себя такой же риск. Вот так ожидаемый в будущем от земли доход включается в расчеты поселенца и усиливает мотивы, определяющие его действия, когда он испытывает сомнения в том, в каких масштабах развернуть свое предприятие. Он рассматривает его "дисконтированную стоимость"<sup>1</sup> как прибыль на капитал и как на доходы от собственного труда, поскольку вносимые в землю улучшения производятся им собственноручно.

Поселенец часто занимает землю, учитывая, что доставляемый ею продукт, пока она находится в его владении, не обеспечит ему достаточного вознаграждения за лишения, труд и затраты. Он предвидит, что частью его

Когда происходит первоначальное заселение новой страны и земля там даровая, процесс иммиграции продолжается вплоть до предела, при котором лишь вознаграждаются тяготы поселенца-пионера.

Рента выступает как избыток, возникающий по ме-

<sup>1</sup> Ср. кн. III, гл. V, § 3, и кн. V, гл. IV, § 2.

ре увеличе-  
ния спроса  
на продукт  
и увеличе-  
ния пред-  
ложения  
труда.

вознаграждения явится стоимость самой земли, которую он, вероятно, сможет со временем продать какому-нибудь новому поселенцу, неспособному отважиться на жизнь пионера. Иногда даже, как в том убеждается на собственном опыте британский фермер, новый поселенец рассматривает свой урожай почти как побочный продукт; главный продукт, ради которого он трудится, — это ферма, право на которую он зарабатывает путем улучшения земли; он считает, что ее стоимость будет неуклонно возрастать, причем не столько в результате его собственных усилий, сколько вследствие развития тех удобств и ресурсов, тех рынков, на каких можно покупать и можно продавать, которые являются продуктом растущего *общественного* процветания.

То же самое можно сформулировать и иначе. Люди, как правило, не хотят взваливать на себя тяготы и переносить уединение фермера-первопоселенца, если не могут с известной уверенностью рассчитывать на значительно большие доходы, выраженные в жизненных средствах, чем те, какие они имели у себя на родине. На богатый рудник, изолированный от удобств и разнообразных социальных возможностей, предоставляемых цивилизацией, горняков нельзя привлечь иначе как обещанием высокой заработной платы; те же, кто управляет вложением собственного капитала в такие рудники, рассчитывают на очень высокие прибыли. По аналогичным причинам фермерам-первопоселенцам требуются высокий совокупный доход, образуемый из поступлений от продажи их продукции, а также приобретение ценных прав собственности в качестве вознаграждения за их труд и переносимые лишения. Земля заселяется вплоть до того предела, при котором она как раз приносит выгоду, достаточную для достижения указанной цели и не оставляющую какого-либо излишка для ренты, когда земля достается бесплатно. Когда же за землю приходится платить, заселение происходит лишь до того предела, при котором приносимый доход оставляет, помимо вознаграждения за лишения первопоселенца, излишек, по своему характеру представляющий ренту, для покрытия таких платежей.

Для ин-  
дивидуаль-  
ного про-  
изводителе-  
я земля  
является

§ 3. При всем том следует помнить, что, с точки зрения индивидуального производителя, земля является лишь особой формой капитала. Вопрос о том, доводит ли фермер интенсивность обработки конкретного участка земли до такой степени, до какой он в состоянии с

выгодой для себя довести ее, и следует ли ему попытаться извлечь из этого участка больше продукта или занять новый участок земли, равнозначен вопросу, следует ли ему купить новый плуг или попытаться несколько больше позэксплуатировать уже имеющиеся у него плуги, иногда используя их и при не очень благоприятном состоянии почвы и несколько более щедро задавая корм своим лошадям. Он сопоставляет чистый продукт от дополнительного участка земли с другими видами возможного приложения суммы капитала, которую ему пришлось бы израсходовать на его приобретение; равным образом он сопоставляет чистый продукт, ожидаемый от использования своих плугов при неблагоприятных условиях, с чистым продуктом, который можно получить с большим количеством плугов и использованием их, следовательно, при более благоприятных условиях. Ту часть его продукта, относительно которой он испытывает сомнения, целесообразнее ли получить ее путем дополнительного использования имеющихся плугов или путем применения нового плуга, можно охарактеризовать как извлекаемую из предельного использования плуга. Она не прибавляет ничего *чистого* (т.е. ничего сверх начисления за износ) к чистому доходу, полученному при помощи плуга.

лишь одной из форм капитала.

В свою очередь фабрикант или торговец, владеющий и землей, и зданиями, считает все их имеющими одинаковое отношение к его предприятию. И земля, и здания сначала предоставляют ему весьма прибыльную помощь и производственную площадь, но затем, по мере того как он стремится извлечь из них все больше и больше выгоды, отдача от них сокращается, пока наконец перед ним встает вопрос, так ли уж велики неудобства, связанные с возрастающей теснотой в цехах или складах, чтобы стоило приобретать дополнительную площадь. А когда ему приходится принимать решение, приобрести ли эту площадь путем занятия добавочного участка земли или путем надстройки еще одного этажа на здании фабрики, он сопоставляет чистый доход, который можно извлечь из новых капиталовложений в первом и втором случае. Та часть продукции, которую он в состоянии лишь выжать из имеющихся средств производства (находясь в сомнении, а не выгоднее ли увеличить количество таких средств, чем столь интенсивно использовать наличные), ничего не добавляет к чистому доходу, приносимому указанными средствами. Это утверждение не делает различия между средствами производства, созданными человеком, и теми, какие дарованы

природой; оно в равной мере относится и к ренте, и к квазиренте.

Сходство  
в несход-  
стве меж-  
ду истин-  
ной рен-  
той и ква-  
зирентой .

Однако, с точки зрения общества, в целом здесь существует различие. Когда один человек владеет фермой, остается меньше земли, которой могут владеть другие люди. Использование им фермы не дополняет использование ее другими, он использует ее вместо других; когда же он вкладывает средства в улучшение земли или в возведение на ней зданий, он сколько-нибудь значительно не сокращает возможности других аналогичным образом применять свой капитал. Следовательно, существует сходство в самом несходстве между землей и средствами производства, созданными человеком. Несходство обусловлено тем, что количество земли в давно заселенной стране — это приблизительно (а в известном смысле и абсолютно) постоянная и фиксированная величина, тогда как средства производства, созданные человеком — будь то улучшение земель, или здания, или машины и т. д., — представляют собою поток, способный увеличиваться или сокращаться в зависимости от колебаний эффективного спроса на продукцию, созданию которой они способствуют. Это то, что касается несходства. Но, с другой стороны, сходство выражается в том, что, поскольку некоторые из указанных средств невозможно производить быстро, они практически представляют собой *фиксированное количество для коротких периодов*; а для этих периодов доходы, извлекаемые из названных средств производства, находятся в таком же отношении к стоимости созданной с их помощью продукции, как и настоящая рента<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Отношения между рентой и прибылью занимали умы экономистов прошлого поколения; среди тех, кого следует особенно отметить, были Сениор и Милль, Германн и Мангольдт. Сениор, казалось, был уже на пороге понимания того, что ключ к разрешению имеющейся здесь трудности заключается в факторе времени, но в данном случае, как и в других, он довольствовался лишь предположениями и дальше не шел. Он утверждал ("Political Economy", p.129), что "по всем серьезным соображениям отличие прибыли от ренты исчезает, как только капитал, из которого возникает определенный доход, становится — по дарственной или по наследству — собственностью лица, чье воздержание или чьи усилия не являются источником образования данного капитала". В свою очередь Милль пишет ("Основы политической экономии, кн. III, гл. V, § 4): "Всякая разница в пользу конкретных производителей или в пользу производства в конкретных условиях является источником прибыли, которая, хотя и не называется рентой, поскольку она не уплачивается периодически одним лицом другому, управляется тем не менее законами, совершенно одинаковыми с законами ренты".

Хорошо известно, что спекулянт, который не манипулирует

§ 4. Проиллюстрируем эти соображения на примере введения постоянного налога на "зерно" в том смысле, какое придавали этому термину экономисты-классики для краткого обозначения всей сельскохозяйственной продукции. Совершенно очевидно, что фермер попытается заставить потребителя оплатить по крайней мере часть такого налога. Но всякое повышение цены, которую должен платить потребитель, ограничит спрос и, таким образом, ударит по фермеру. Чтобы решить, какую часть этого налога следует переложить на потребителя, необходимо выяснить предел выгоды затрат (*margin of profitable expenditure*), будь это предел для небольших затрат, производимых на скудных и далеко удаленных от рынка землях, или предел выгоды затрат, производимых на плодородных землях и землях, расположенных вблизи густонаселенных промышленных районов.

Когда лишь немного зерна производится в условиях, близких к предельным, умеренное снижение чистой цены, получаемой фермером, не вызовет большого сокращения предложения зерна. Не произойдет поэтому и большое повышение цены, уплачиваемой потребителем; следовательно, на потребителя ляжет лишь очень малая часть налога. Однако превышение стоимости зерна над издержками его производства сократится существенно. На фермера, если он возделывает свою собственную землю, придется большая часть налога. Если же он землю арендует, он может потребовать резкого снижения арендной платы.

С другой стороны, когда значительная часть зерна производится в условиях, близких к пределу обработки, налог способен вызвать крупное сокращение производства зерна. Проистекающее отсюда повышение цены приостанавливает это сокращение, оставляя фермера в положении, когда он может продолжать обработку земли почти с той же интенсивностью, что и прежде;

Пример с исключительным случаем обложения налогом всего сельскохозяйственного продукта в целом.

ценами путем ложной информации или иным способом, правильно предвидит будущее; добываясь прибыли посредством расчетливых покупок и продаж на фондовой и товарных биржах, он обычно оказывает обществу услугу, подталкивая производство там, где оно требуется, и тормозя его там, где в нем нет нужды; однако в давно заселенной стране земельный спекулянт не может оказывать обществу подобную услугу, поскольку запас земли в такой стране постоянен. Он в лучшем случае может воспрепятствовать использованию обладающего благоприятными возможностями земельного участка в нерациональных целях в результате спешки, невежества или безденежья тех, в чьем распоряжении находится этот земельный участок.

рента лендлорда при этом очень мало пострадает<sup>1</sup>.

Таким образом, с одной стороны, бремя налога, который уменьшает интерес к возделыванию земли или к возведению на ней фермерских построек, обладает тенденцией перекладываться на плечи потребителей продукта земли. Но, с другой стороны, налогом на ту часть (годовой) стоимости земли, которая проистекает из ее местоположения, количества ее годового притока солнечного света, тепла, воздуха, выпадения дождей, не может быть обложен не кто иной, как сам землевладелец; арендатор выступает, конечно, на время в качестве землевладельца. Эту (годовую) стоимость земли обычно называют ее "первоначальной стоимостью" или ее "неотъемлемой стоимостью", однако значительная доля этой стоимости представляет собой результат деятельности людей, хотя и не индивидуальных землевладельцев. Например, неплодородные пустоши могут внезапно приобрести большую ценность в результате возникновения вблизи от них индустриального центра, несмотря на то что собственники этих земель оставили их в первоначальном состоянии. Поэтому, быть может, правильнее было бы назвать эту часть годовой стоимости земли ее "общественной стоимостью" (*public value*), а ту часть, которую можно отнести на счет труда и издержек индивидуальных землевладельцев, — ее "частной стоимостью". Прежние понятия — "неотъемлемая стоимость" и "первоначальная стоимость" — целесообразно, однако, сохранить для общего употребления с оговоркой относительно их некоторой неточности. Используя другой термин, заслуживающий предпочтение, мы можем охарактеризовать эту годовую общественную стоимость земли как "подлинную ренту".

Общественная стоимость земли.

Налог на общественную стоимость земли существенно не ослабляет стимулы к интенсивной ее обработке, так же как и к возведению на ней фермерских построек. Вот почему такой налог и не сокращает намного предложение сельскохозяйственной продукции на рынках, и не повышает цену на эту продукцию; поэтому он не перекладывается с землевладельца ни на кого другого.

Подразумеваемое

Отсюда вытекает, что облагаемая налогом подлинная рента исчисляется в зависимости от общих свойств земли,

<sup>1</sup> Разумеется, приведение ренты в соответствие с подлинно экономической выгодой от использования земли на деле происходит медленно и неравномерно. Относящиеся сюда вопросы рассматриваются в кн. VI, гл. IX и X, а пример с налогом на зерно, при некоторых весьма произвольных допущениях, довольно подробно исследуется в *Приложении К*.

а не от конкретного ее использования земельным собственником; ее чистый продукт предлагается таким, какой может быть получен землевладельцем нормальных способностей и предприимчивости, извлекающим из нее пользу в меру своего разума. Если применение нового метода обработки выявляет скрытые до сих пор возможности почвы и в результате она начинает приносить земледельцу намного больший доход, чем требуется для покрытия его затрат и обеспечения ему высокой нормы прибыли, такое превышение чистого дохода над нормальной прибылью правомерно относится к подлинной ренте; однако, когда заранее известно или даже предполагается, что очень большой специальный налог на подлинную ренту будет распространен также и на указанное превышение дохода, подобное предложение способно удержать землевладельца от применения усовершенствованного метода обработки земли<sup>1</sup>.

допущение, что земля используется разумно и эффективно.

§ 5. Вскользь уже задевалась проблема конкуренции между различными отраслями промышленности из-за применения одних и тех же видов сырья и орудий производства. Теперь нам надлежит рассмотреть также вопрос о конкуренции между различными отраслями сельского хозяйства из-за одних и тех же земель. Проблема сельскохозяйственных земель проще, чем проблема городских земель, поскольку сельскохозяйственное предприятие, когда речь идет об основных культурах, — это единое предприятие, хотя выращивание плодовых деревьев (включая виноградники), цветов, овощей и т.д. представляет собой широкую область приложения различных форм узко специализированных хозяйственных способностей. Экономисты-классики поэтому имели все основания для начала принять допущение, что все виды сельскохозяйственной продукции можно рассматривать как эквивалент определенных количеств зерна и что вся земля используется для сельскохозяйственных целей, за исключением участков под зданиями, составляющих лишь малую и почти постоянную долю всей земельной площади в целом. Но когда мы концентрируем свое внимание на каком-либо одном продукте, как, например, хмель, может показаться, что здесь применяется какой-то новый подход. Однако дело обстоит не так. Рассмотрим этот случай.

Отношение между предельными издержками и стоимостью применительно ко всякому виду сельскохозяйственной продукции.

<sup>1</sup> Освобождение пригодных под застройку свободных земельных участков от обложения их налогом по полной их стоимости препятствует их застройке. См. Приложение G.



Предельные издержки производства и стоимость хмеля регулируются законом замещения в сочетании с законом убывающей отдачи от обработки земли вообще.

Хмель выращивается в различной комбинации севооборотов с другими культурами; фермер часто ставит перед собой вопрос, отвести ли какое-либо из своих полей под хмель или под другую культуру. Таким образом, каждая культура борется с другими за обладание землей; когда обнаруживаются признаки того, что какая-либо культура может по сравнению с другими приносить больше выгоды, чем прежде, земледельцы отводят под нее больше земли и выделяют для нее больше ресурсов. Такое изменение может быть задержано привычкой, нерешительностью, упрямством, ограниченностью знаний земледельца или же условиями аренды. Но в основном остается верным, что всякий земледelec, "учитывая собственные средства, станет направлять вложение капитала на все отдельные участки производства до тех пор, пока не будет достигнута внешняя граница, или предел прибыльности, т.е. тот уровень, при котором нашему предпринимателю покажется, что нет достаточных оснований полагать, будто выгоды от каждого нового вложения в конкретный участок возместят его издержки".

Оказываясь, следовательно, в равновесии, овес и хмель и всякая иная культура приносят одинаковый чистый доход именно на те затраты капитала и труда, какие земледelec как раз и вынужден произвести. В противном случае он явно просчитался, ему не удастся получить *максимальное* вознаграждение, которое можно извлечь из его затрат; для увеличения своего дохода ему остается лишь перестроить структуру посевов, увеличив или уменьшив поле под овсом или какой-либо другой культурой<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> В той мере, в какой фермер производит сырье или даже пищевые продукты для продажи на рынке, распределение им своих ресурсов между различными видами их назначения представляет собой проблему предпринимательской экономики; в той же мере, в какой он производит продукцию для потребления в его собственном хозяйстве, хотя бы даже частично, — это уже проблема домашней экономики. (Ср. ранее, кн. V, гл. IV, § 4.) Можно к этому добавить, что в Замечании XIV *Математического приложения* подчеркивается тот факт, что такое распределение издержек между различными предприятиями, какое обеспечит максимальную совокупную отдачу, устанавливается той же системой уравнений, что и в аналогичной проблеме домашней экономики.

Миль ( "Основы политической экономики", кн. III, гл. XVI, § 2), рассматривая "сопряженные продукты", заметил, что все вопросы, относящиеся к конкуренции культур из-за доступа к конкретным почвам, осложняются севооборотом и аналогичными причинами; приходится вести с помощью двойной бухгалтерии весьма сложные счета актива и пассива различных культур,

Это приводит нас к рассмотрению связи между налогообложением и конкуренцией различных культур из-за пользования одной и той же землей. Допустим, что введен налог на хмель независимо от того, где именно его выращивают, т.е. налог не местного значения. Фермер может избавить себя от некоторой доли бремени такого налога, уменьшив интенсивность обработки земли, занимаемой им под хмель, и еще от какой-то доли этого бремени, отведя участок земли, на котором он предполагал выращивать хмель, под другую культуру. Он прибегнет к этой второй мере, если сочтет, что ему выгоднее посеять другую культуру и продавать ее урожай, не уплачивая указанный налог, чем выращивать хмель и продавать его, несмотря на необходимость уплачивать этот налог. В таком случае он подумает о добавочной выгоде, которую он получит от земли, посеяв на ней, скажем, овес, когда будет принимать решение об ограничении производства хмеля. Но даже и в этом случае мы будем иметь дело отнюдь не с простым арифметическим соотношением между добавочной выгодой или рентой, которую принесет земля, занятая под овес, и предельными издержками, которые должна покрыть цена на хмель. Фермер, чья земля обеспечивала урожай хмеля исключительно высокого качества и находилась в данный момент в хорошем состоянии для возделывания на ней хмеля, нисколько не станет сомневаться в выгодности выращивания на этой земле хмеля, хотя из-за налога он и может решить несколько сократить затраты на его производство<sup>1</sup>.

Конкуренция различных культур из-за одной и той же земли; пример со специальным налогом на хмель.

участвующих в севообороте. Практический опыт и острая интуиция позволяют фермеру хорошо с этим справиться. Вся проблема может быть выражена в простых математических формулах. Однако выводить их утомительно, а возможно, и бесполезно. В силу своей абстрактности они поэтому окажутся непригодными, хотя впоследствии они сослужат большую пользу общей сельскохозяйственной науке, когда она получит такое высокое развитие, чтобы оперировать реальными данными.

<sup>1</sup> Когда, например, фермер считает, что он может получить излишек в 30 ф. ст. сверх возмещения своих затрат (кроме ренты), выращивая хмель, несмотря на налог, и излишек лишь в 20 ф. ст. сверх аналогичных затрат на выращивание любой другой культуры, нельзя с уверенностью сказать, что рента, которую можно извлечь из земельного участка, возделывая на нем другие культуры, "включается" в предельную цену овса. Но гораздо легче расценить классическую доктрину о том, что "рента не входит в издержки производства", как ошибочную и издеваться над ней, чем увидеть в ней то, что ее авторы имели в виду, и счесть ее правильной. Представляется поэтому, что лучше не употреблять этой формулировки.

Рядовой человек не приемлет старого положения, согласно

Различие между общим и местным налогом на хмель.

Между тем тенденция к общему ограничению предложения хмеля привела бы к повышению цены на него. Если бы спрос на хмель оставался очень строго определенным, а хмель надлежащего качества нельзя было бы свободно импортировать без учета указанного специального налога, то его цена могла бы повыситься почти на всю сумму налога. В этом случае тенденция к сокращению предложения хмеля была бы приостановлена, и его производили бы почти столько же, сколько и до введения налога. Здесь, как и в недавно рассмотренном нами случае с налогом на книгопечатание, воздействие местного налога прямо противоположно последствиям всеобщего налога. Дело в том, что, когда местный налог не распространяется на большую часть земель в стране, на которых можно выращивать высококачественный хмель, такой налог заставит разводить хмель за предела-

которому рента не входит в цену овса; когда он видит, что увеличение спроса на землю для возделывания других культур проявляется в повышении арендной платы на все земли в данной местности, оставляет меньше свободной площади под посевы овса и в результате делает выгодным получение больших урожаев с земель, оставленных под овсом, увеличивая таким образом предельные затраты на выращивание овса и цену на него. Повышение ренты служит посредником, с помощью которого факт возрастания редкости земли, пригодной для овса и других культур, внушается рядовому человеку, и не стоит пытаться заставить его искать скрытое значение этих симптомов изменения конъюнктуры в реально действующих причинах. Поэтому нецелесообразно твердить, что земельная рента не входит в цену продуктов земли. Но еще того хуже утверждать, что земельная рента входит в их цену, ибо это ошибочно.

Джевонс спрашивает (предисловие к "Theory of Political Economy", p. liv.): "Если землю, приносящую 2 ф. ст. ренты на акр, когда ее использовали под пастбище, вспахать и использовать для выращивания пшеницы, не следует ли эти 2 ф. ст. на акр отнести на счет издержек производства пшеницы?" Ответ — отрицательный. Дело в том, что не существует связи между указанной конкретной суммой 2 ф.ст. и издержками производства пшеницы, которая лишь окупает эти издержки. А сказать надо было следующее: "Когда земля, пригодная для производства одного товара, используется для производства другого, цена первого повышается в результате ограничения площади, отводимой под его производство. Цену второго товара образуют издержки производства (заработная плата и прибыль) той его части, которая как раз окупает эти издержки, т.е. той его части, которая производится на пределе прибыльных издержек. И если для подтверждения какого-нибудь тезиса мы сложим все издержки производства на этой земле, а полученную сумму разделим между всеми произведенными на ней продуктами, то рентой, подлежащей включению сюда, явится не та, которую приносила бы земля, используемая для производства первого товара, а та, которую принесла бы эта земля, если бы ее использовали для производства второго товара".

ми действия налога, в результате чего от хмеля станут получать очень малый доход, местные фермеры сильно пострадают, а потребитель вынужден будет платить гораздо большую цену за хмель.

§ 6. Когда мы имеем дело с короткими периодами, приведенная в предыдущем параграфе аргументация вполне применима к доходности фермерских строений и прочим видам квазиренды. Когда существующие фермерские строения или другие средства производства, которые могут быть применены для производства одного продукта, переключаются на производство другого, поскольку спрос на последний таков, что его производство обеспечивает больший доход, тогда временно предложение первого сокращается и цена на него оказывается выше по сравнению с той, какой она была бы, если бы указанные строения и средства производства не способны были приносить больший доход при переключении на изготовление другого продукта. Следовательно, когда фермерские строения и средства производства пригодны для применения более чем в одной отрасли сельского хозяйства, на предельные издержки в каждой отрасли оказывают воздействие параметры возможного использования этих строений и средств в других отраслях. В первой отрасли, несмотря на убывающую отдачу, станут более интенсивно использовать другие факторы производства, а стоимость продукта этой отрасли повысится, так как лишь при большей стоимости цена окажется в равновесии. Возросшая доходность применяемых средств, обусловленная внешним спросом, будет представляться причиной такого увеличения стоимости, поскольку она породит относительный дефицит указанных средств в этой отрасли и тем самым повысит предельные издержки. А от этого представления поверхностный автор может сделать простой переход к заключению о том, что возросшая доходность применяемых средств входит в состав тех издержек производства, которые регулируют стоимость. Однако такой переход неправилен. Не существует непосредственной, выражаемой в цифрах связи между повышением цены первого продукта и доходом, который применяемые средства могут принести в случае их переключения на обслуживание другой отрасли.

Равным образом это относится и к случаю, когда налогом облагаются фабрики, действующие в одной отрасли, и часть этих фабрик переключается на другие отрасли производства; в результате чего предельные из-

Распространение аргументации, касающейся отношения между рентой и стоимостью отдельной культуры, на квази-ренду с фермерских строений и т. д.

Аналогичный пример из обрабатывающей

держки, а следовательно, и стоимость продукции последних отраслей снизятся; вместе с тем на время сократятся и рентные стоимости фабрик, работающих во всех отраслях. Но размеры этих сокращений будут различными, никакой количественной связи между снижением цен на продукцию и величиной указанной ренты или квазиренты не будет.

Положения, изложенные в последних двух главах, не применимы к горнорудной промышленности.

Эти положения не применимы к горнорудной промышленности — ни для коротких, ни для долгих периодов. Плата за право разработки недр (*royalty*) — это *не рента*, хотя ее часто так называют. Дело в том, что, за исключением тех случаев, когда рудники, каменоломни и т. д. практически неисчерпаемы, превышение дохода от них над затратами следует рассматривать, по крайней мере частично, как цену, получаемую от продажи накопленных благ, — накопленных, разумеется, природой, но теперь считающихся частной собственностью; поэтому предельная цена предложения полезных ископаемых включает, кроме предельных издержек на разработку рудника, также и плату за право его разработки. Конечно, владелец желает получить эту плату без особых задержек, а контракт между ним и арендатором нередко предусматривает отчасти по этой причине выплату как ренты, так и платы за право разработки. Однако сама по себе плата за право добыть тонну угля, если она правильно исчислена, представляет ту часть сокращения стоимости шахты, считающейся источником богатства в будущем, которая обусловлена изъятием тонны угля из природной кладовой<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См. ранее, т. I, с. 241–243. Рикардо нападал на Адама Смита за то, что он рассматривал ренту как такой же элемент (денежных) издержек производства, как заработная плата и прибыль; и Смит, бесспорно, иногда так ее и рассматривал. Между тем он говорит также и следующее: "Следует заметить, что рента иным образом входит в состав цены товаров, чем заработная плата и прибыль. Высокий или низкий уровень заработной платы и прибыли является причиной высокой или низкой цены товаров; а высокий или низкий уровень ренты является результатом этой цены. Цена отдельного товара высока или низка по той причине, что необходимо оплатить высокие или низкие заработные платы и прибыли для того, чтобы он поступал на рынок. Но товар приносит избыток, который может быть уплачен в качестве высокой или низкой ренты, или же товар не приносит никакого избытка для уплаты ренты — в зависимости от того, высока или низка цена товара, превышает ли она намного или незначительно или совсем не превышает ту цену, которая достаточна для оплаты этих заработных плат и прибылей" ("Богатство народов", кн. I, гл. XI). В данном случае, как и во многих других, Смит в одной части своего труда предвосхищает истины, которые он в других частях, казалось бы, не признает.

Рассматривая вопрос о "цене, по которой уголь может продаваться в течение сколько-нибудь продолжительного времени", Адам Смит утверждает, что "наиболее продуктивные угольные шахты регулируют цену угля всех других соседних шахт". Смысл его утверждения неясен, но все же не создает впечатления, будто он имеет в виду продажу угля по временно сниженным ценам, и он, очевидно, подразумевает, что шахты арендуются не меньше чем на год. Следуя, казалось бы, той же аргументации, Рикардо приходит к противоположному заключению, а именно что "самая бедная шахта регулирует цену"; это заключение, возможно, и ближе к истине, чем утверждение Адама Смита. Однако в действительности, когда плата за использование шахты взимается преимущественно в форме платы за право разработки недр, ни то, ни другое предположение не представляется пригодным. Рикардо был в техническом плане прав (или, во всяком случае, не был категорически не прав), когда говорил, что рента не входит в состав предельных издержек производства полезных ископаемых. Но ему следовало бы добавить, что, когда шахта не является практически неистощимой, извлекаемый от нее доход представляет собой частично ренту, а частично плату за право разработки недр и что в противоположность ренте минимальная такая плата непосредственно входит в состав затрат, произведенных на каждую часть продукта независимо от того, предельная она или нет.

Конечно, плата за право разработки недр исчисляется по отношению к тем угольным пластам в шахте, которые не являются ни исключительно богатыми и легко поддающимися разработке, ни исключительно бедными и трудными для разработки. Некоторые пласты лишь покрывают затраты на выемку угля, другие в силу своего быстрого истощения или неудачного залегания едва лишь даже покрывают оплату затрачиваемого на них труда. Впрочем, вся эта аргументация скрыто подразумевает условия, существующие в давно заселенной стране. Проф. Тауссиг, вероятно, прав, когда он, имея в виду положение в новой стране, "выражает сомнение в том, может ли вообще владелец самой бедной шахты получить какую бы то ни было плату при допущении, что он ничего не сделал для ее проходки" ("Principles", ch. II, p.96).

ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ  
В ГОРОДАХ

Воздействи-  
е место-  
положения  
на стои-  
мость  
сельскохо-  
зяйствен-  
ных зе-  
мель.

§ 1. В предыдущих трех главах исследовались отношения между издержками производства и доходом, извлекаемым из собственности на "первозданные свойства" земли и другие безвозмездные дары природы, а также доходом, который возникает непосредственно из инвестирования частного капитала.

Существует еще третья категория дохода, занимающая промежуточное положение между двумя первыми и состоящая из тех доходов, или, скорее, тех элементов доходов, которые представляют собой не прямой результат вложения капитала и труда индивидуумами с целью получения прибыли или заработка, а косвенный результат общего прогресса общества. Эту категорию дохода нам надлежит исследовать теперь, уделив особое внимание стоимости городских земельных участков.

Мы уже отмечали, что, хотя природа почти всегда дает пропорционально меньшую отдачу на возрастающее приложение капитала и труда к обработке земли, когда эта отдача измеряется *количеством* выращенной продукции, все же, с другой стороны, когда более интенсивная ее обработка является результатом роста не-сельскохозяйственного населения в данной округе, такое скопление людей само по себе способно повысить *стоимость* продукта. Мы видели, как влияние этого фактора тормозит и обычно перевешивает действие закона убывающей отдачи, когда продукт измеряется его стоимостью для производителя, а не его физическим объемом; земледелец получает как удобные рынки, обеспечивающие удовлетворение его потребностей, так и надежные рынки для продажи своей продукции, он покупает дешевле и в то же время продает дороже, блага и удовольствия общественной жизни становятся для него все более доступными<sup>1</sup>.

Во всех

Мы видели, далее, как экономия, проистекающая из

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. III, § 4.

высокой индустриальной организации<sup>1</sup>, часто зависит лишь в небольшой степени от возможностей отдельных фирм. Та *внутренняя экономия*, которую каждому предприятию приходится обеспечивать самому, зачастую очень мала по сравнению с той *внешней экономией*, которая является результатом общего прогресса всей сферы индустрии; местоположение предприятия почти всегда играет большую роль в определении размеров внешней экономии, которую оно может получить; стоимость по местоположению, которую обретает занимаемый предприятием участок, от роста вблизи него богатого и деятельного населения или открытия железных дорог и других удобных средств сообщения с существующими рынками, является самым примечательным из всех воздействий, оказываемых изменением индустриальной среды на издержки производства.

Когда в какой-либо отрасли производства — будь то сельскохозяйственная или другая — два производителя располагают во всех отношениях равными возможностями, за исключением того, что один имеет более удобное местоположение, чем другой, и может покупать или продавать на тех же рынках с меньшими транспортными издержками, дифференциальная выгода, доставляемая ему его местоположением, выражается совокупным излишком транспортных затрат, приходящимся на долю его конкурента. Мы вправе допустить, что и другие выгоды местоположения, например близкий доступ к рынку рабочей силы, особенно пригодной для его производства, можно таким же образом выразить в единицах денежной стоимости. Когда такой перевод в денежное выражение сделан и все выгоды суммированы, мы получаем денежную стоимость преимуществ по местоположению, которые один предприниматель имеет перед другим: она превращается в особую *стоимость по местоположению (situation value)* в том случае, если строительный участок другого предпринимателя не обладает стоимостью по местоположению, а ценность этого участка определяется лишь его сельскохозяйственной рентой. Добавочный доход, который может быть получен с более благоприятно расположенного участка, порождает то, что можно назвать особой рентой по местоположению, а совокупную *стоимость участка (site value)* на любой земельной площади под застройку образует такая стоимость, какой бы обладал этот участок, если бы его освободили от строений и прода-

отраслях хозяйства  
возможность получения  
внешней экономии  
частично зависит от местоположения предприятия.

*Стоимость по местоположению.*

*Стоимость участка.*

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. X — XIII.



вали на свободном рынке. "Годовая стоимость строительного участка" — употребляя удобное, хотя и не совсем точное выражение, — это доход, который обеспечит его рыночная цена по текущей процентной ставке. Он явно превышает особую стоимость по местоположению, которая часто представляет собой почти ничтожную величину по сравнению со стоимостью строительного участка<sup>1</sup>.

Исключительные случаи, в которых доходы от выгодного местоположения являются результатом индивидуальных усилий и затрат.

§ 2. Очевидно, что большую часть стоимости по местоположению образует "общественная стоимость" (см. с.127). Существуют, однако, исключительные случаи, на которые следует обратить внимание. Иногда заселение целого города или даже округа планируется на основе хозяйственных соображений и осуществляется в виде инвестиций за счет и на риск одного лица или одной компании. Такая акция может быть частично обусловлена филантропическими или религиозными мотивами, но ее финансовая основа в любом случае кроется в том факте, что скопление большого числа людей само по себе предопределяет повышение экономической эффективности. При обычных обстоятельствах главные выгоды из такой эффективности прихо-

<sup>1</sup> Допустим, что две фермы, сбывающие свою продукцию на одном и том же рынке, дают каждая на равное приложение капитала и труда разные количества продукта, причем продукт первой фермы превышает продукт второй на объем, покрывающий дополнительные издержки по доставке продукции на рынок; в этом случае рента с двух ферм одинакова. (Примененный на этих двух фермах капитал и труд предполагается здесь сведенным к единой денежной мере или, что то же самое, предполагается, что обе фермы имеют одинаково удобный доступ к рынкам, на которых они закупают необходимые им товары.) Если мы, далее, предположим, что два источника минеральной воды *A* и *B*, дающие точно одинаковую воду, можно неограниченно эксплуатировать при постоянных денежных издержках производства, скажем, по 2 пенса на бутылку для источника *A* независимо от количества добытой воды и по 2,5 пенса для источника *B*, тогда те места, куда затраты на доставку одной бутылки из *B* окажутся на  $1/2$  пенса меньше, чем из *A*, образуют нейтральную зону конкуренции между ними. (Когда транспортные издержки пропорциональны расстоянию, нейтральная зона представляет собой гиперболу, в которой *A* и *B* являются фокусами.) Вода из *A* может продаваться дешевле воды из *B* во всех пунктах на стороне гиперболы, где фокусом является *A*, и наоборот; каждый из источников способен приносить монопольную ренту от продажи его продукции в его собственной округе. Эта характерная разновидность множества причудливых, но и поучительных проблем, которые здесь сразу же возникают. (См. блестящие исследования фон Тюнена в его работе "Der isolierte Staat".)

дятся на долю тех, кто уже владеет данной местностью, но главные расчеты на коммерческую удачу тех, кто берет на себя заселение нового округа или строительство нового города, обычно основываются на том, что эти выгоды достанутся им самим.

Когда, например, Солт и Пулман решили перенести свои фабрики в сельскую местность и основать Солт-тэр и Пулман-сити, они предвидели, что земля, которую они могли купить по ее стоимости для сельскохозяйственных целей, приобретает особую стоимость по местоположению, проистекающую из непосредственного соседства городской собственности с плотным населением. Аналогичными соображениями руководствовались те, кто, натолкнувшись на участок, самой природой созданный для превращения его в привлекательный водолечебный курорт, купил эту землю и затратил большие средства на развитие водолечебницы; они готовы были на длительное ожидание поступлений чистого дохода от их инвестиций в надежде, что в конце концов их земля обретет высокую стоимость по местоположению в результате большого притока людей, привлеченных водолечебницей<sup>1</sup>.

Примеры  
Солтэра и  
Пулман-  
сити.

Во всех этих случаях получаемый от земли годовой доход (или по крайней мере та его часть, которая составляет избыток над сельскохозяйственной рентой) следует для многих целей рассматривать в качестве прибыли, а не ренты. Это в равной мере справедливо как для земли, на которой построена сама фабрика в Солт-тэре или Пулман-сити, так и для земли, приносящей "земельную ренту" в качестве участка под лавкой или магазином, местоположение которого позволяет вести оживленную торговлю с работающими на фабрике. Дело в том, что в таких случаях приходится идти на большой риск, а все предприятия, связанные с риском понести крупные убытки, должны также сулить надежды на крупные прибыли. Нормальные издержки производства товара должны включать достаточную плату за связанный с его производством риск, чтобы тот, кто еще в раздумье, рисковать или нет, рассматривал вероятный чистый размер своей прибыли — чистый, т. е. после вычета вероятного размера убытков, — как достаточный для возмещения ему за его хлопоты и затраты. О том, что

<sup>1</sup> Разумеется, подобные случаи чаще всего наблюдаются во вновь заселяемых странах. Но они нередки и в старых странах, чему ярким примером служит Солтберн, а еще более свежим исключительно интересным примером является Летчуорт Гарден-сити.

проистекающие из таких рискованных предприятий прибыли ненамного больше, чем необходимо для достижения этой цели, свидетельствует тот факт, что они пока еще наблюдаются не очень часто. Они, вероятно, могут возникать более часто в производствах, сосредоточенных в руках очень мощных корпораций. Например, крупная железнодорожная компания способна без большого риска основать г. Кру или Нью-Суиндон для производства железнодорожного оборудования<sup>1</sup>.

Улучшения, осуществляемые за счет совместных затрат заинтересованных землевладельцев.

Некоторую аналогию с приведенными примерами составляет случай, когда группа землевладельцев объединяется для постройки железной дороги, не рассчитывая, что чистые транспортные доходы от нее принесут сколь-нибудь значительный процент на вложенный в нее капитал, а ожидая лишь, что она значительно повысит стоимость их земель. В подобных случаях часть прироста их доходов в качестве землевладельцев следует рассматривать как прибыль на капитал, который они вложили в улучшение своих земель, хотя этот капитал и был направлен в строительство железной дороги, а не применен в их собственных владениях.

К такого же рода примерам относятся крупные осушительные работы и другие проекты улучшения общих условий для сельскохозяйственной и городской собственности, когда они осуществляются землевладельцами за свой собственный счет — либо на основе частного соглашения, либо путем самообложения специальными налогами. Таким же примером служит инвестирование целой страной капитала с целью построить свою

<sup>1</sup> Правительства располагают большими возможностями для осуществления такого рода крупных проектов, особенно в выборе участков для военных городков, arsenалов и предприятий, производящих военную продукцию. При сравнении издержек производства государственных и частных фирм оказывается, что участки государственных предприятий зачастую учитываются лишь по их сельскохозяйственной стоимости. Но такая практика вводит в заблуждение. Частной фирме приходится либо отчислять очень высокую ежегодную плату за свой участок, либо брать на себя очень большой риск, если она пытается сама для себя выстроить город. Поэтому, чтобы доказать, что правительственное управление предприятием в общем столь же эффективно и экономично, как и частное управление, в отчетности государственных фабрик следует полностью учитывать городскую стоимость занимаемых ими участков. В тех исключительных отраслях производства, для которых правительство может построить город с обрабатывающей промышленностью, не рискуя так, как в аналогичном случае рисковала бы частная фирма, это преимущество можно вполне рассматривать как довод в пользу того, чтобы правительство взяло на себя управление именно этими предприятиями указанных отраслей.

собственную общественную и политическую систему, так же как и с целью расширения системы образования населения и разработки своих источников материального богатства.

Следовательно, то улучшение окружающей обстановки, которое увеличивает стоимость земли и других безвозмездных даров природы, во многих случаях является отчасти результатом сознательного вложения капитала собственниками земли с целью повысить ее стоимость; поэтому, когда мы рассматриваем долгие периоды, какую-то долю проистекающего отсюда прироста дохода можно считать прибылью на капитал. Но в ряде случаев это не так, и всякое увеличение получаемого от бесплатных даров природы чистого дохода, которое не является результатом и не служит непосредственным мотивом каких-либо специальных затрат со стороны землевладельцев, следует при всех обстоятельствах считать рентой.

Несколько похожие случаи возникают, когда владелец земельного участка в 20 или более акров, расположенного вблизи растущего города, "подготавливает" его под застройку. Он, очевидно, прокладывает дороги, решает, какие дома будут стоять в ряд, а какие особняком; он предопределяет общий архитектурный стиль, а возможно, и минимальные строительные затраты на каждый дом, поскольку красивые формы каждого дома повышают стоимость всех. Создаваемая им таким образом коллективная стоимость по характеру своему представляет собой общественную собственность и в большей своей части обусловлена той потенциальной общественной стоимостью, которую земельный участок в целом приобретает от роста по соседству с ним процветающего города. Тем не менее ту ее долю, которая является следствием его предусмотрительности, его зодческого таланта и его затрат, необходимо рассматривать как вознаграждение за деловую предприимчивость, а не как присвоение общественной стоимости частным лицом.

Эти исключительные случаи следует принимать в расчет. Однако, как общее правило, размер и характер строения, возводимого на каждом участке земли, обусловлены главным образом (с поправкой на действие местных строительных правил) ожиданием наибольшей прибыли, вовсе не учитывающим или очень мало учитывающим то, какое влияние это строение окажет на стоимость по местоположению в данной округе. Иными словами, стоимость строительного участка регулируется

Аналогичные примеры планировки и застройки пригородных поселков.

Но, как правило, своей стоимостью участок мало обязан землевладельцу.

причинами, в большинстве случаев находящимися вне контроля того, кто решает, какие на нем возводить здания, и он соразмеряет свои затраты со своей собственной оценкой дохода, который может быть получен от различных типов зданий на данном участке.

Причины, регулирующие капитализированную стоимость земель под строительство.

§ 3. Владелец земельного участка иногда возводит на нем здание для самого себя, иногда сразу продает его, а очень часто сдает его в наем под фиксированную поземельную ренту сроком на 99 лет, после истечения которого участок со всеми строениями на нем (которые, согласно договору, должны быть в хорошем состоянии) возвращаются его юридическому наследнику. Выясним, что именно регулирует стоимость, по которой он может продать участок и поземельную ренту, по которой он сдает его в наем.

Капитализированная стоимость всякого земельного участка — это статистическая (*actuarial*) "дисконтированная" стоимость всех чистых доходов, которые он может принести, с поправкой, с одной стороны, на все побочные издержки, включая сюда и издержки по сбору ренты, а с другой стороны, на его полезные ископаемые, его потенциальные возможности для создания на нем всякого рода предприятий и на его материальные, социальные и эстетические преимущества в обеспечении людям возможности для проживания. Денежный эквивалент того общественного статуса и тех других форм личного удовлетворения, которые приносит владение землей, не находит отражения в поступлении извлекаемого из земельной собственности денежного дохода, но входит в состав ее капитальной денежной стоимости<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Стоимость сельскохозяйственных земель обычно выражается в виде помноженной на определенное количество раз текущей денежной арендной платы или, иными словами, в виде "покупки на ряд лет" этой ренты; при прочих равных условиях она тем выше, чем значительнее указанные непосредственные виды удовлетворения, а также чем больше шансы на то, что они и доставляемый землей денежный доход увеличатся. Число лет, на какое совершается эта покупка, может возрасти также вследствие ожидаемого снижения либо будущей нормальной процентной ставки, либо покупательной силы денег.

Дисконтированная стоимость очень отдаленного повышения стоимости земли намного меньше, чем обычно полагают. Например, если мы возьмем ставку в 5% (а в средние века преобладали более высокие ставки), то 1 ф.ст., инвестированный на условиях сложных процентов, возрастет за 200 лет до 17 тыс.ф.ст., а за 500 лет — до 40 млрд.ф.ст. Поэтому затрата государством 1 ф.ст. с целью обеспечить предотвращение увеличения стоимос-

Выясним далее, что именно регулирует "поземельную ренту" (*ground rent*), которую владелец может получить за участок, сдаваемый им в аренду под застройку, скажем сроком на 99 лет. Текущая дисконтированная стоимость всех фиксированных денежных платежей по арендному договору имеет тенденцию к равенству с текущей капитальной стоимостью земли за вычетом, во-первых, обязательства вернуть юридическому наследнику нынешнего владельца по истечении срока аренды земельный участок со всеми строениями на нем и, во-вторых, возможных затруднений, обусловленных предусмотренными в договоре об аренде ограничениями в использовании земли. В результате таких вычетов поземельная рента окажется, скорее всего, ниже "годовой стоимости участка" земли при условии, что на протяжении всего срока аренды ожидается сохранение стоимости участка без изменений. Но в действительности ожидается, что вследствие роста населения и по другим причинам стоимость участка повысится; поэтому поземельная рента обычно несколько выше годовой стоимости участка в начале срока аренды и намного ниже ее к концу этого срока<sup>1</sup>.

В состав примерного объема издержек по эксплуатации любого здания, который следует вычесть из примерного объема валового дохода от него, чтобы определить,

Земельная рента по долгосрочному арендному договору основывается на оценках будущих истинных стоимостей участков.

ти земли, которая впервые поступила в эксплуатацию лишь в настоящее время, окажется плохой инвестицией, если только размер этого увеличения не превышает теперь 17 тыс. ф. ст. при условии, что затрата произведена 200 лет назад, и 40 млрд. ф. ст. при условии, что она произведена 500 лет назад. Это предполагает, что можно инвестировать такого размера сумму из 5% годовых, что фактически невозможно.

<sup>1</sup> Стоимость участка в ряде случаев падала в некоторых районах, покинутых по соображениям моды или условий торговли. Однако, с другой стороны, годовые стоимости участков оказались во много раз больше поземельной ренты на тех землях, которые не обладали особой стоимостью по местоположению к моменту заключения договора об аренде, но с тех пор превратились в крупные модные или торговые центры; они оказались особенно высокими в тех случаях, если договор об аренде заключался в первой половине XVIII столетия, когда золото оставалось редкостью, а доходы всех классов населения были в денежном выражении очень низкими. Дисконтированный размер получаемого лендлордом дохода от собственности, который сотню лет назад мог составлять 1 тыс. ф. ст., теперь, очевидно, меньше, чем обычно полагают, хотя разница здесь и не столь велика, как в случае с растянутыми на много сотен лет ожиданиями, рассмотренном нами в предыдущей сноске; если принять ставку в 3%, то он будет равен примерно 50 ф. ст., если же взять преобладавшую три-четыре поколения тому назад ставку в 5%, то лишь 8 ф. ст.

какова стоимость права на его постройку на данном земельном участке, входят налоги (центральные и местные), которыми, как ожидают, может быть обложена собственность и которые подлежат выплате владельцем собственности. Но здесь возникают трудные побочные вопросы, рассмотрение которых мы относим в Приложение У.

Отношение  
предель-  
ных издер-  
жек к стои-  
мости про-  
дукта и к  
rente с ис-  
пользоуе-  
мой земли  
аналогичны  
в промыш-  
ленности и  
сельском  
хозяйстве.

§ 4. Вернемся к тому факту, что закон убывающей отдачи распространяется на использование земли для целей проживания на ней и организации всякого рода предприятий<sup>1</sup>. Разумеется, в строительстве, как и в сельском хозяйстве, возможно применять капитал слишком скупно. Точно так же, как гомстедер может счесть, что он сумеет получить больший продукт, обрабатывая лишь половину из выделенных ему 160 акров, чем затрачивая свой труд на всем участке, так и очень низкий дом, даже когда земельный участок едва ли обладает какой-либо стоимостью, может оказаться дорогим по сравнению со своей вместимостью. Но, как и в сельском хозяйстве, в строительстве также существует определенный объем применения капитала и труда на акр земли, дающий наивысший доход, после чего дальнейшее их приложение уже дает меньшую отдачу. Размер капитала на акр, приносящий максимальную отдачу, колеблется в сельском хозяйстве в зависимости от характера возделываемых культур, от состояния агротехники и от особенностей рынков сбыта; аналогично этому и в строительстве объем капитала на квадратный фут, обеспечивающий максимальный доход, когда участок не обладает стоимостью, обусловленной редкостью, меняется в зависимости от цели, для которой предназначается строение. Но когда участок обладает стоимостью, обусловленной редкостью, выгоднее применять капитал сверх этого максимума, чем производить дополнительные затраты на приобретение земли, требующейся для расширения участка. В местностях, где стоимость земли высока, каждый квадратный фут площади используется для возведения — с более чем вдвое большими издержками — зданий, быть может, в два раза большей вместимости, чем те, которые возводились бы, если бы земля использовалась для аналогичных целей в районах, где стоимость земли низкая.

Предел  
строения.

Можно применить выражение *предел строения* к той вместимости, которую как раз целесообразно обеспе-

<sup>1</sup> См. кн. IV, гл. III, § 7.

чить на данном участке и которой не стали добиваться, если бы земля была менее редкой. Для ясности допустим, что такую вместимость дает верхний этаж здания<sup>1</sup>.

Возведение этого этажа вместо строительства дома на большей площади дает экономию на стоимости земли, которая как раз возмещает дополнительные затраты и трудности, связанные с проектом более высокого здания. Площадь указанного этажа как раз достаточна — с поправкой на возникающие при этом потери, — чтобы покрыть затраты на нее без какого-либо ущерба для земельной ренты; издержки производства товаров на этом этаже, если он составляет часть фабрики, как раз покрываются их ценой; здесь не возникает излишка, входящего в земельную ренту. Издержки производства промышленных товаров можно, следовательно, рассматривать как издержки на товары, производимые на пределе строительства с тем, чтобы не платить земельной ренты. Иначе говоря, земельная рента не входит в тот состав издержек на пределе, на котором можно наиболее четко увидеть воздействие сил спроса и предложения на процесс формирования стоимости.

Допустим, например, что некто предполагает построить гостиницу или фабрику и прикидывает, сколько ему для этого приобрести земельной площади. Если земля дешевая, он приобретет большой участок, если же она дорогая, он предпочтет взять меньший участок и строить высокое здание. Допустим, что он подсчитывает

<sup>1</sup> В многоквартирных домах часто сооружают лифт, который эксплуатируется за счет владельца дома, а в таких случаях, по крайней мере в Америке, домовладелец иногда взимает за жилье на верхнем этаже более высокую квартирную плату. Когда участок очень ценный и закон не ограничивает высоту дома в интересах его соседей, домовладелец может строить очень высокие дома, пока не достигнет предела строения, но в конце концов он обнаруживает, что связанные с увеличением этажности дополнительные затраты на фундамент, утолщение стен, на лифт наряду с некоторым обесцениванием нижних этажей принесут ему больше дотерь, чем выгод; дополнительную полезную жилую площадь, которую он как раз сочтет выгодным построить, следует в таком случае считать пределом строения, несмотря даже на то, что валовая квартирная плата за жилье на верхних этажах будет выше, чем за квартиры на нижних. (См. сноску т. I, с. 240.)

Однако в Англии власти своими постановлениями ограничивают право отдельного лица строить дома такой высоты, при которой они могут лишить ближайших соседей воздуха и света. Со временем желающие строить высокие здания вынуждены будут обеспечивать вокруг своих зданий значительное свободное пространство, а это сделает очень высокие дома невыгодными.



издержки строительства и эксплуатации своего заведения в двух вариантах — с шириной участка по фасаду в 100 и 110 футов, — в равной мере, в общем, подходящих для него самого, для его клиентов и для его рабочих и служащих, а следовательно, в равной мере прибыльных для него самого. Пусть он сочтет, что разница между двумя проектами составляет после капитализации будущих издержек 500 ф.ст. в пользу большего участка; в этом случае он предпочтет приобрести больший участок, если земля обойдется ему меньше, чем в 50 ф.ст. за каждый фут по фасаду, и никак не иначе; 50 ф.ст. образуют для него предельную стоимость земли. К такому заключению он может прийти, подсчитав возросшую стоимость предприятия, если прочие издержки окажутся одинаковыми и на большем, и на меньшем участке или же если он выберет для него вместо менее благоприятного по местоположению более дешевый участок. Однако, по какому пути он ни пошел бы в своих расчетах, характер этих расчетов аналогичен тем, с помощью которых он решает, стоит ли ему покупать всякого другого рода производственные средства; он учитывает чистый доход (за вычетом амортизации), который он ожидает получить от любого вида капиталовложений, находящегося в такой же общей связи с его предприятием; и когда выгоды местоположения таковы, что все имеющиеся здесь земли могут найти себе различные виды применения, в каждом из которых его предел представлен капитальной стоимостью 50 ф.ст. на фут по фасаду здания, тогда эти 50 ф.ст. и составят капитальную стоимость земли.

Конкуренция фабрик, складов и т. п. из-за одной и той же земли.

§ 5. Все это означает, что конкуренция из-за земли для различных видов ее использования приводит к тому, что строительство во всякой местности и для всякой цели осуществляется до того предела, на котором уже становится невыгодным дальнейшее вложение капитала на одном и том же участке. По мере того как спрос на жилые и торгово-промышленные помещения возрастает, становится выгоднее платить все более и более высокую цену за землю, чем затрачивать средства и усилия на сооружение все более вместительных зданий на одном и том же земельном участке.

Например, когда, скажем в Лидсе, стоимость земли повышается вследствие возросшей конкуренции из-за нее со стороны торговых заведений, складов, металлообрабатывающих предприятий и т.д., владелец текстильной фабрики, столкнувшись с увеличением издержек

производства, может перевести свое предприятие в другой город или в сельскую местность и высвободить использовавшуюся им земельную площадь для застройки магазинами и складами, для которых размещение в городе более выгодно, чем для фабрик. Он может счесть, что получаемая им от перемещения в сельскую местность экономия на стоимости земли наряду с другими преимуществами такой перемены места предприятия с лихвой возместит связанные с этим потери. При рассмотрении вопроса о том, выгодно ли ему осуществить такое перемещение, он включит — и совершенно справедливо — рентную стоимость участка под фабрикой в состав издержек производства ткани.

Но следует разглядеть, что кроется за этим фактом. Общие отношения спроса и предложения заставляют вести производство вплоть до предела, на котором издержки производства (без учета ренты) оказываются столь высокими, что люди готовы платить высокую цену за добавочную земельную площадь, чтобы избежать неудобств и затрат, связанных с теснотой на предприятии, размещенном на маленьком участке. Эти причины регулируют стоимость участка, следовательно, неправильно считать, что последняя регулирует предельные издержки.

Итак, промышленный спрос на землю во всех отношениях аналогичен сельскохозяйственному. Издержки производства овса возрастают под воздействием того обстоятельства, что на землю, способную давать хороший урожай овса, существует большой спрос также и для выращивания на ней и других культур, позволяющих получать с нее более высокую ренту; точно так же и продукция печатных машин, которые можно наблюдать в Лондоне работающими на высоте примерно 60 футов над землей, могла бы быть немного дешевле, если бы спрос на земельную площадь для других целей не поднял бы так высоко предел строения. Далее, землевладелец, выращивающий хмель, может обнаружить, что из-за высокой земельной ренты, которую он платит, цена на хмель не покрывает в данной местности издержки его производства, и решить либо отказаться от возделывания хмеля, либо искать под него землю в другом месте; при этом оставленная им земля может быть сдана земледельцу, производящему овощи на рынок. Через некоторое время спрос на землю в данной округе может снова настолько повыситься, что совокупная цена, получаемая овощеводом за свою продукцию, перестанет покрывать издержки ее производ-

ства, включая ренту; в результате и овощевод в свою очередь освободит площадь, скажем, для строительной компании.

В каждом случае повышающийся спрос на землю изменяет предел, до которого выгодно осуществлять интенсивное использование земли; издержки на этом пределе указывают на действия тех фундаментальных причин, которые и регулируют стоимость земли. И в то же время эти предельные издержки сами представляют собой те издержки, которым общие условия спроса и предложения вынуждают соответствовать стоимость; поэтому для наших целей будет правильно перейти непосредственно к ним, хотя всякое такое исследование окажется неприменимым для целей, связанных с составлением баланса частного предприятия.

Отношение  
ренды тор-  
говцев к  
устанавли-  
ваемым  
ими ценам.

§ 6. Спрос на исключительно ценные городские земли в большей мере предъявляют различного рода торговцы — оптовые и розничные, чем промышленные предприниматели; поэтому имеет смысл кое-что сказать по поводу очень интересных свойств спроса, присущих данной его области.

Когда две фабрики одной и той же отрасли производства выпускают одинаковый объем продукции, они наверняка используют почти одинаковую производственную площадь. Но такой тесной связи между размером торговых заведений и объемом их товарооборота не существует. Большая площадь — это для них вопрос удобства и источник добавочной прибыли. Физически она отнюдь не обязательно необходима, но чем большей площадью торговцы располагают, тем больше они в состоянии держать наличных запасов и тем большие выгоды открывает возможность демонстрировать образцы товаров; особенно это важно в торговле товарами, подверженными изменениям вкусов и моды. В торговле такими товарами торговцы изо всех сил стараются собрать на сравнительно малой площади образцы наилучших товаров, уже вошедших в моду, и более того — образцы товаров, которые могут вскоре войти в моду; и чем выше рентные стоимости занимаемых этими торговыми заведениями участков, тем быстрее необходимо их владельцам избавиться, даже себе в убыток, от тех товаров, которые несколько отстали от моды и не улучшают общий ассортимент запасов. Когда местность отличается тем, что клиенты здесь часто отдают предпочтение не низким ценам, а хорошо подобранному ассортименту, торговцы назначают такие цены, кото-

рые обеспечивают высокий уровень прибыли при сравнительно малом товарообороте; но если клиенты обнаруживают противоположную тенденцию, торговцы устанавливают низкие цены и стараются выжать большой объем товарооборота пропорционально вложенному капиталу и размерам торговой площади, точно так же как овощевод в одних районах предпочитает собирать горох молодым, когда он вкуснее всего, а в других дает гороху расти до тех пор, пока он наберет большой вес. Но какого бы курса ни придерживались торговцы, существуют некоторые виды предоставляемых покупателям удобств, относительно которых они сомневаются, оправдывает ли себя их предоставление широкой публике, поскольку, по расчетам торговцев, расширение продаж в результате оказания таких услуг всего лишь возмещает затраты, но не добавляет никакого излишка для покрытия ренты. Продаваемые в результате предоставления указанных удобств товары — это товары, в состав издержек сбыта которых рента не входит, как не входит она в состав издержек сбыта гороха, который овощевод лишь находит возможным выращивать.

В некоторых магазинах, уплачивающих очень высокую ренту, цены низки потому, что их посещает огромное число людей, не могущих себе позволить платить высокие цены за удовлетворение своих прихотей; торговец знает, что он вынужден либо продавать по низким ценам, либо остаться с нераспроданным товаром. Ему приходится довольствоваться низкой нормой прибыли на каждый виток товарооборота. Однако, когда потребности его клиентов просты, ему нет нужды держать большой запас товаров и он может обеспечивать в течение года многократный оборот своего капитала. В результате его годовая чистая прибыль очень велика, и он готов платить очень высокую ренту за местоположение, где он получает свою прибыль. С другой стороны, цены очень высоки на некоторых тихих улицах, в фешенебельных районах Лондона и во многих деревнях, поскольку в первом случае покупателей приходится привлекать запасом самых отборных товаров, который может распродаваться очень медленно, а в другом случае суммарный товарооборот уж совсем мал. Ни в каком другом месте торговец не в состоянии получать прибыли, позволяющие ему платить такую высокую ренту, как в лондонском Ист-Энде с его дешевыми, но полными покупателей лавчонками.

Верно, однако, что без увеличения средств сообще- Повыше-

ние стоимости земельной площади указывает на нехватку торговой площади, которая приводит к повышению розничных цен.

ния, приносящего расширение торговли, местность становится более ценной для любых других занятий, кроме торговли; в этом случае удержать свои позиции способны лишь те торговцы, которые в состоянии обеспечить себе большую клиентуру соответственно устанавливаемым ими ценам и масштабам торговли. Поэтому во всех отраслях торговли, где спрос не увеличивается, число торговцев сокращается, а оставшиеся получают возможность повышать цены, не предоставляя покупателям дополнительных удобств и не прилагая других усилий для их привлечения. Повышение стоимости земельных участков в данном районе служит, таким образом, свидетельством нехватки торговой площади, которая при прочих равных условиях вызывает повышение розничных цен, точно так же как повышение сельскохозяйственной ренты в любом районе свидетельствует о нехватке земли, которая приводит к увеличению предельных издержек производства, а следовательно, и цены на любую отдельную культуру.

Составные элементы совокупной ренты в некоторых случаях можно выделить, но не во всех.

§ 7. Рента с жилого дома (или другого здания) — это совокупная рента (*composite rent*), одна часть которой относится к земельному участку, а другая — к самим зданиям. Связь между этими двумя частями весьма сложна, и мы можем отнести ее рассмотрение в *Приложение У*. Здесь, однако, следует сказать несколько слов о совокупной ренте вообще. Вначале может показаться несколько противоречивым утверждение о том, что одна и та же вещь в одно и то же время приносит две ренты, поскольку рента с нее в известном смысле представляет собой остаточный доход после вычитания эксплуатационных издержек; между тем не может быть двух остатков от одного и того же процесса эксплуатации и возникающего при этом одного и того же дохода. Однако, когда сама вещь представляет собой совокупность, каждую ее часть возможно так эксплуатировать, что она станет приносить избыток дохода над издержками ее эксплуатации. Соответствующие ренты можно всегда выделить аналитически, а иногда их можно подразделить и в коммерческом плане<sup>1</sup>.

Например, рента с мельницы, приводимой в движе-

<sup>1</sup> Нужно иметь в виду, что, когда размер жилого дома не соответствует размеру занимаемого участка, совокупная рента с него не превышает ренту с участка на всю ренту со здания, которую приносит жилой дом с соответствующего его размера участка. Аналогичные ограничения применимы также к большинству совокупных рент.

ние водой, включает ренту с участка, на котором она построена, и ренту с используемой ею энергии воды. Предположим, что намечается построить мельницу в таком месте, где имеется ограниченный запас гидроэнергии, которую можно в одинаковой мере применять на любом из многих участков; в этом случае рента с энергии воды и рента с избранного для мельницы участка представляют собой сумму двух рент, соответственно эквивалентных дифференциальным выгодам, которые владение участком приносит при любого рода производстве и которые собственность на водную энергию обеспечивает при эксплуатации мельницы на любом из участков. И эти две ренты, принадлежат ли они одному и тому же лицу или нет, можно четко выделить и оценить по отдельности как в теории, так и на практике.

Но сделать это нельзя, если для постройки мельницы нет никаких других участков; в этом случае, если только водная энергия и участок застройки принадлежат разным лицам, остается лишь "рядиться и торговаться", чтобы решить, какая часть избытка стоимости обеих рент над той рентой, которую участок может принести при его использовании для других целей, должна прийти на долю владельца последнего. Даже и тогда, когда имеются другие участки, где можно применять энергию воды, но с неодинаковой эффективностью, не существует никакого способа определить, как должны владельцы участка и энергии воды поделить между собою превышение производительского излишка, которое они получают, действуя совместно, над суммой этого излишка, приносимого участком при использовании его для других целей, и над суммой излишка, приносимой энергией воды при ее использовании где-либо в другом месте. Мельницу, очевидно, не построят, пока не будет достигнуто соглашение о поставках энергии воды на какое-то определенное количество лет, но по истечении этого срока снова возникнут аналогичные трудности дележа совокупного производительского излишка, доставляемого энергией воды и участком с построенной на нем мельницей.

Такого рода трудности постоянно возникают при попытках частичных монополистов — железнодорожных, газовых, водоснабженческих и электрических компаний — повысить тариф для потребителя, который приспособил свое предприятие к пользованию их услугами и, возможно, затратил собственные средства на дорогостоящее оборудование, специально предназначен-

ное для этой цели. Например, когда заводчики Питсбурга едва успели построить котельные для работы на газе вместо угля, цена на газ внезапно повысилась вдвое. История эксплуатации рудников дает множество примеров такого рода трудностей в отношениях с ближайшими землевладельцами из-за права проезда и т. п. и с владельцами ближайших коттеджей, железных дорог и пристаней<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Отношения между различными категориями рабочих на одном и том же предприятии и в одной и той же отрасли также имеют некоторое касательство к проблеме совокупных рент. См. далее, кн. VI, гл. VIII, § 9, 10.

# РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ) В СВЕТЕ ЗАКОНА ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

§ 1. Теперь мы можем продолжить исследование, начатое в гл. III и V, и рассмотреть некоторые трудности, связанные с отношениями спроса и предложения таких товаров, производство которых обладает тенденцией давать возрастающую отдачу.

Мы уже видели, что эта тенденция редко проявляется немедленно в виде увеличения спроса. К примеру, первым следствием внезапного возникновения моды на aneroidные барометры в форме часов должно быть временное повышение цены на них, несмотря на то что для их изготовления не требуются сколько-нибудь дефицитные материалы. Дело в том, что для их производства пришлось бы привлечь из других отраслей высокооплачиваемых рабочих, не прошедших специального обучения для данной работы; на это потребовались бы значительные усилия, и на некоторое время реальные и денежные издержки производства возросли бы.

Однако, если бы мода удержалась в течение значительного времени, то, даже независимо от появления каких-нибудь новых изобретений, издержки производства таких барометров постепенно сократились бы, так как было бы обучено предостаточное число узкоспециализированных рабочих, вполне пригодных для выполнения различных операций по их изготовлению. При широком применении метода взаимозаменяемых деталей специализированные машины лучше и дешевле выполняли бы работу, которая сейчас производится вручную; таким образом, постоянное возрастание годового объема выпуска aneroidных барометров в форме часов намного снизило бы цену на них.

Здесь следует обратить внимание на существенное различие между спросом и предложением. Снижение цены, по которой товар предлагается к продаже, всегда действует на спрос в одном направлении. Количество товара, на который предъявляется спрос, может увеличиться намного или ненамного, в зависимости от того, эластичен ли или неэластичен спрос; может понадобиться-

Тенденция возрастающей отдачи не действует быстро.

Различия между спросом и предложением в отношении эластичности.



ся больший или меньший срок для создания на основе возможностей, открываемых снижением цены, новых или расширения существующих видов применения этого товара<sup>1</sup>. Однако влияние цены на спрос (по крайней мере если не принимать в расчет исключительные случаи, когда вещь вытесняется из моды в результате падения ее цены), по существу, аналогично для всех товаров; кроме того, те виды спроса, которые обнаруживают высокую эластичность с течением времени, обнаруживают ее почти сразу же; поэтому, за редкими исключениями, можно говорить, что спрос на товар обладает высокой или малой эластичностью, не уточняя, как далеко вперед мы заглядываем.

*Эластичность предложения.*

Но относительно предложения таких простых правил не существует. Повышение цены, предлагаемой покупателями, действительно увеличивает предложение; следовательно, верно, что, когда мы рассматриваем только короткие периоды, и особенно сделки на рынке дилеров, существует "эластичность предложения", близко соответствующая эластичности спроса. Иначе говоря, определенное повышение цены вызывает большое или малое увеличение заказов, которые продавцы принимают в зависимости от наличия больших или небольших запасов, а также в зависимости от сложившегося у них благоприятного или неблагоприятного представления об уровне цен на близлежащем рынке; это правило относится почти одинаково как к тем вещам, которые в длительном плане проявляют тенденцию к убывающей отдаче, так и к тем, которые демонстрируют тенденцию к возрастающей отдаче. В действительности, когда необходимый в какой-нибудь отрасли обрабатывающей промышленности парк оборудования полностью загружен и не может быть быстро расширен, повышение цены, предлагаемой за ее продукцию, может в течение значительного времени не оказывать существенного влияния в сторону увеличения производства этой продукции; вместе с тем аналогичное повышение спроса на товар ручного изготовления способно быстро привести к большому росту предложения, хотя в длительном плане предложение данного товара согласуется с действием закона постоянной отдачи или даже убывающей отдачи.

В более существенных вопросах, относящихся к долгим периодам, проблема оказывается еще более сложной. Дело в том, что максимальный выпуск продукции в условиях безграничного спроса даже по текущим

<sup>1</sup> См. ранее, кн. III, гл. IV, § 5.

ценам представляет собой теоретически бесконечную величину; поэтому эластичность предложения товара, согласующегося с законом возрастающей отдачи или даже с законом постоянной отдачи, для долгих периодов теоретически беспредельна<sup>1</sup>.

§ 2. Следующее обстоятельство, которое необходимо отметить, заключается в том, что указанная тенденция к снижению цены на товар в результате развития производящей его отрасли промышленности коренным образом отличается от тенденции к быстрому внедрению новых экономических форм хозяйствования индивидуальной фирмой, расширяющей свое дело.

Мы видели, как каждый шаг вперед способного и предприимчивого промышленника облегчает и ускоряет его следующий шаг, в результате чего его продвижение вверх может продолжаться до тех пор, пока ему сопутствует удача и пока он сохраняет всю свою энергию, гибкость и вкус к усердному труду. Но все эти качества не могут оставаться вечными; как только они ослабевают, его предприятие может прийти в упадок под воздействием некоторых из тех самых причин, которые дали ему возможность достигнуть расцвета, разумеется если только наш промышленник не окажется в состоянии передать дело в такие же крепкие руки, какие прежде были у него самого. Следовательно, подъем и упадок индивидуальных фирм можно наблюдать часто, тогда как крупная отрасль производства способна пройти через длительный период колебаний или даже постепенно продвигаться вперед, подобно тому, как листья дерева (если повторить уже приводившийся пример) много раз дорастают до зрелости, достигают состояния равновесия и затем увядают, а само дерево при этом из года в год все растет вверх<sup>2</sup>.

Таким образом, причины, регулирующие производ-

Следует различать экономию, возникающую во всей отрасли, от экономики, достигаемой индивидуальной фирмой.

Возмож-

<sup>1</sup> Строго говоря, объем произведенной продукции и цена, по которой ее можно продать, служат функцией друг друга при условии, что принимается в расчет длительность периода, требующегося на развертывание парка основных средств производства и на организацию производства в крупном масштабе. Но в реальной жизни издержки производства на единицу продукции выводятся из ожидаемого объема продукции, а не наоборот. Экономисты обычно следуют этой практике; они руководствуются также хозяйственной практикой, переворачивая этот порядок по отношению к спросу. Иными словами, они чаще считают увеличение продаж следствием определенного размера сокращения цены и меньше интересуются тем, насколько потребуется снизить цены, чтобы добиться определенного увеличения продаж.

<sup>2</sup> См. кн. IV, гл. IX – XIII, особенно гл. XI, § 5.

ностям  
увеличения  
производ-  
ства часто  
противо-  
стоят труд-  
ности  
сбыта.

ственные возможности, которыми располагает отдельная фирма, обусловлены совсем другими законами, чем законы, управляющие общим объемом производства отрасли. Это различие, вероятно, еще усиливается, когда мы принимаем в расчет трудности сбыта. Например, промышленные отрасли, ориентированные на удовлетворение особых вкусов, должны, скорее всего, быть ограниченного масштаба; обычно они по своему характеру таковы, что к ним легко приспособить машины и методы организации, уже разработанные в других отраслях, вследствие чего большое увеличение масштабов их производства наверняка сразу же даст громадную экономию. Но это как раз те самые отрасли, в которых каждая фирма, скорее всего, более или менее ограничивается своим собственным особым рынком, а если это так, то всякое поспешное увеличение ее производства способно понизить цену спроса на этом рынке совершенно несоразмерно с достигнутым ею ростом экономики, несмотря даже на то что объем ее продукции весьма невелик по сравнению с обширным рынком, для которого она в более широком смысле могла бы производить.

В действительности, когда торговля вялая, производитель зачастую старается продать какой-то излишек своей продукции за пределы своего собственного особого рынка по ценам, лишь едва покрывающим основные издержки производства, тогда как на самом этом рынке он продолжает стараться продавать по ценам, почти покрывающим и дополнительные издержки, а значительную часть последних образуют ожидаемые производителем доходы от капитала, вложенного в создание внешней организации его предприятия<sup>1</sup>.

Далее, дополнительные издержки производства, как правило, оказываются по отношению к основным издержкам больше на вещи, подчиняющиеся закону возрастающей отдачи, чем на другие предметы<sup>2</sup>, так как

<sup>1</sup> Это можно выразить и так: когда мы рассматриваем индивидуального производителя, мы должны сопоставлять его кривую предложения не с общей кривой спроса на его товар на широком рынке, а с особой кривой спроса на его собственном особом рынке. Эта частная кривая спроса обычно бывает очень крутой, быть может такой же крутой, какой, очевидно, должна быть его собственная кривая предложения, даже и в том случае, когда возросший объем производства обеспечивает ему значительное увеличение внутренней экономики.

<sup>2</sup> Разумеется, это правило не носит универсального характера. Отметим, например, что чистые потери омнибуса, которым пассажиры не пользуются от начала до конца маршрута и в кото-

производство первых требует вложения значительного капитала в вещественные средства производства и в создание системы хозяйственных связей. Это усиливает степень его боязни испортить свой собственный особый рынок или вызвать недовольство других производителей подрывом общего рынка, о котором мы уже знаем, что он регулирует цены предложения на товары в короткие периоды, когда средства производства полностью не загружены.

Следовательно, нельзя рассматривать условия предложения со стороны индивидуального производителя как типичные условия, регулирующие общее предложение на рынке. Необходимо учитывать тот факт, что очень мало фирм сохраняют долгую жизнь активного продвижения вперед, а также тот факт, что отношения между индивидуальным производителем и его особым рынком в ряде важных аспектов отличаются от отношений между всей совокупностью производителей и широким рынком<sup>1</sup>.

ром поэтому билеты в 4 пенса не продаются, ближе к 4 пенсам, чем к 3, хотя перевозки на омнибусе, вероятно, подвержены действию закона постоянной отдачи. Далее, сапожник с Риджент-стрит, изготавливающий свой товар вручную, но вынужденный нести очень большие сбытовые издержки, был бы склонен — если бы не опасался подорвать свой рынок — пойти дальше в уступке со своей нормальной цены, чтобы не потерять особый заказ, чем владелец обувной фабрики, применяющий много дорогих машин и обычно получающий экономию на массовом производстве. Существуют и другие трудности, связанные с дополнительными издержками производства совмещенных товаров, например в практике продажи в рекламных целях по ценам, близким к уровню основных издержек производства (см. ранее, кн. V, гл. VII, § 2). Но эти трудности нет необходимости специально рассматривать здесь.

<sup>1</sup> Абстрактные рассуждения о следствиях, вытекающих из экономии в производстве, получаемой индивидуальной фирмой в результате увеличения объема производства, способны ввести в заблуждение не только по частным вопросам, но даже и по общему ее воздействию на экономический процесс. Это звучит почти так же, как утверждение, что в таком-то конкретном случае условия, регулирующие предложение, должны выступать во всей своей совокупности. Они часто искажаются под влиянием трудностей, носящих весьма скрытый характер и особенно мешающих попыткам выразить равновесные условия торговли на математическом языке. Некоторые экономисты, а к их числу следует отнести и самого Курно, фактически рассматривают шкалу предложения индивидуальной фирмы и представляют дело таким образом, будто увеличение объема ее продукции создает такую большую внутреннюю экономию, при которой существенно сокращаются издержки производства; эти экономисты храбро следуют за своими математическими формулами, очевидно не замечая, что принятые ими предпосылки неизбежно

Трудность, возникающая из различия в экономии целой отрасли и индивидуальной фирмы, разрешается с помощью репрезентативной фирмы.

§ 3. Историю индивидуальной фирмы нельзя, следовательно, превращать в историю отрасли производства, точно так же как нельзя превращать историю жизненного пути отдельного лица в историю всего человечества. И все же история человечества — это следствие истории индивидуумов; в свою очередь совокупное производство для широкого рынка — это результат мотивов, побуждающих индивидуальных производителей расширять или сокращать свое производство. Именно здесь на помощь приходит избранный нами прием исследования некой представительной фирмы. Мы во всякое время воображаем себе фирму, которая располагает надлежащей долей различных видов внутренней и внешней экономики, присущих совокупному масштабу производства в данной отрасли. Мы исходим из того, что размер такой фирмы, хотя и зависит частично от изменений технологии производства и транспортных издержек, регулируется при прочих равных условиях общим ростом отрасли. Мы полагаем, что ее управляющий прикидывает, стоит ли создавать какой-то новый цех на своем предприятии, стоит ли начинать применять какую-то новую машину и т.д. Мы полагаем, что он рассматривает продукт, который появится в результате такого изменения, более или менее как некую количественную меру и в уме сопоставляет связанные с этим издержки с возможной прибылью<sup>1</sup>.

приводят к заключению, что любая фирма, первой добившаяся большого успеха, приобретет монополию на все производство данной отрасли в своем районе. В то же время другие экономисты, игнорируя эту сторону дилеммы, утверждают, что вообще не существует никакого равновесия в отношении товаров, подчиняющихся закону возрастающей отдачи; третьи экономисты поставили под сомнение пригодность любой шкалы предложения, показывающей снижение цен по мере увеличения объема производства данного товара. (См. в *Математическом приложении* Замечание XIV, в котором содержатся ссылки на эту дискуссию.)

Способ разрешения такого рода трудностей следует искать в рассмотрении каждого значительного конкретного случая прежде всего в качестве самостоятельной проблемы, руководствуясь при этом главными общими принципами. Попытки настолько расширить непосредственное применение общих положений, чтобы они могли давать надлежащее решение всех трудностей, лишь сделают их такими громоздкими, что они станут мало отвечать своему главному назначению. "Принципы" экономической науки должны иметь своей целью служить руководством для проникновения в жизненные проблемы и не претендовать на то, чтобы заменять собой самостоятельное исследование и самостоятельное мышление.

<sup>1</sup> См. ранее, кн. V, гл. V, § 6.

Следовательно, мы сосредоточиваем внимание на предельных издержках производства. Мы не ожидаем, что они немедленно сократятся в результате внезапного увеличения спроса. Напротив, мы ожидаем, что вместе с расширением производства повысится цена предложения в коротком периоде. Но мы также предвидим, что постепенное повышение спроса приведет к постепенному увеличению размера и эффективности этой представительной фирмы, а также к увеличению получаемой ею экономии как внутренней, так и внешней.

Иными словами, при составлении перечней цен предложения (шкал предложения) в этих отраслях для долгих периодов мы сопоставляем уменьшенную цену предложения с возросшим потоком товаров, имея в виду, что такое возросшее количество предлагаемых товаров будет со временем выгодно поставляться по этой сниженной цене, чтобы удовлетворить вполне устойчивый соответствующий спрос. Мы здесь исключаем из анализа всякую экономию, которая может возникнуть в результате использования значительного нового изобретения, но мы включаем в него те виды экономии, которые могут возникнуть естественным путем в процессе приспособления уже существующих технических идей; мы предполагаем состояние баланса или равновесия между силами расцвета и упадка, которое может быть достигнуто, если допустить, что рассматриваемые условия действуют единообразно в течение длительного времени. Но подобные представления следует трактовать широко. Попытка сформулировать их точнее выходит за пределы наших сил. Если включать в анализ практически все условия реальной жизни, проблема окажется слишком трудной для решения; если же выбрать лишь некоторые из них, бесконечно длинные и хитроумные рассуждения вокруг них превращаются в научные забавы, а не в руководство для практической деятельности.

Теория устойчивого равновесия нормального спроса и предложения действительно способствует приданию нашим идеям определенности; на своих начальных ступенях она не настолько отходит от реальной жизни, чтобы это помешало ей нарисовать вполне достоверную картину главных способов действий сильнейшей и самой устойчивой группы экономических сил. Но по мере ее продвижения в область более отдаленных и запутанных логических следствий она отрывается от реальных условий жизни. Фактически мы уже подходим к главной теме экономического прогресса, и поэтому здесь осо-

Мы, следовательно, получаем подлинные предельные издержки производства долгого периода, снижающиеся по мере постепенного возрастания спроса.

Чистая теория на своих начальных ступенях лишь ненамного отходит от фактов действительности, но по мере ее дальнейшего развития ее

практическая ценность быстро уменьшается.

Важно помнить, что, когда экономические проблемы рассматриваются не как проблемы органического роста, а как проблемы статического равновесия, они изображаются в неверном свете. Хотя лишь статический подход способен придать определенность и точность нашей мысли и поэтому служит необходимым введением к более философскому рассмотрению общества как организма, тем не менее он остается только введением.

Статическая теория равновесия служит лишь введением к экономическим исследованиям, причем она даже вряд ли является введением к изучению возникновения и развития производств, которые обнаруживают тенденцию к возрастающей отдаче. Ее ограниченность столь постоянно игнорируется, особенно теми, кто подходит к ней с абстрактных позиций, что существует опасность окончательного превращения ее в непререкаемый канон. Но с этой оговоркой можно все же рискнуть; краткое исследование этого вопроса дано в *Приложении Н*.

# ОТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ТЕОРИЕЙ ИЗМЕНЕНИЙ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОКТРИНОЙ МАКСИМУМА УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

§ 1. В предыдущих главах данной книги, особенно в гл. XII, мы рассмотрели постепенные изменения в согласовании спроса и предложения. Но всякое существенное и необратимое изменение моды, всякое значительное новое изобретение, любое сокращение населения из-за войны или эпидемии, возникновение или исчезновение источника предложения данного товара, или используемого в его производстве сырья, или другого товара, который конкурирует с ним и может послужить его заменой, — любое такого рода изменение способно привести к тому, что цены на данный годовой (или дневной) объем потребления и производства этого товара перестают служить его нормальной ценой спроса и предложения для данного объема потребления и производства; иными словами, указанные изменения могут породить необходимость создать новую шкалу спроса или новую шкалу предложения или построить заново обе шкалы. Мы переходим к исследованию связанных с этим проблем.

Увеличение нормального спроса на товар предполагает повышение цены, по которой какое-то его количество может найти себе покупателей, или, что то же самое, увеличение его количества, которое может найти покупателей по любой цене. Причиной такого увеличения спроса могут явиться распространение моды на этот товар, открытие нового вида его применения или нового рынка сбыта для него, длительное сокращение предложения какого-либо другого товара, заменителем которого данный товар может служить, длительное увеличение богатства и общей покупательной способности населения и т.д. Изменения в противоположном направлении вызывают падение спроса и снижение цен спроса. Равным образом и расширение нормального предложения означает увеличение количества, которое может быть продано по той или иной цене, и уменьшение цены, по которой определенное количество может быть прода-

Переход к  
сущест-  
венным из-  
менениям  
в условиях  
спроса и  
предложе-  
ния.

Что подра-  
зумеется  
под увели-  
чением  
нормаль-  
ного спро-  
са

или нор-  
мального  
предложе-  
ния.



но<sup>1</sup>. Причиной такого изменения могут послужить открытие нового источника предложения в результате улучшения средств сообщения или каким-нибудь другим путем, повышение технического уровня производства вследствие изобретения нового технологического процесса или новой машины, а также предоставление специальной субсидии данному производству. Наоборот, сокращение нормального предложения (или повышение шкалы предложения) может быть вызвано исчерпанием нового источника предложения или обложением налогом.

Последствия увеличения нормального спроса.

§ 2. Таким образом, нам следует рассмотреть последствия увеличения нормального спроса с трех точек зрения, соответственно тому, подчиняется ли данный товар закону постоянной, убывающей или возрастающей отдачи, т.е. является ли цена его предложения практически постоянной при всех его количествах, или возрастающей, или уменьшающейся по мере увеличения количества производимой продукции.

В первом случае повышение спроса влечет за собой просто увеличение производимого товара, не изменяя его цены, так как нормальная цена товара, подчиняющегося закону постоянной отдачи, абсолютно определяется издержками его производства; спрос здесь не играет никакой роли, за исключением того, что данный товар вообще не станут производить, если на него не будет некоторого спроса по такой фиксированной цене.

Когда товар подчиняется закону убывающей отдачи, увеличение спроса на него повышает цену на него и вле-

<sup>1</sup> Повышение или падение цен спроса или предложения предполагает, конечно, повышение или падение кривой спроса или предложения.

Когда изменение происходит постепенно, кривая предложения последовательно принимает ряд положений, каждое из которых несколько ниже предыдущего; таким образом, мы можем изобразить последствия постепенного совершенствования индустриальной организации, которое происходит из расширения масштаба производства и которое мы изобразили путем надления его влиянием на кривые цен предложения для долгих периодов. В наивном докладе, напечатанном Каннингемом на правах рукописи, выдвигается положение, из которого можно вывести заключение, что кривую предложения для долгого периода следует в какой-то мере рассматривать как ряд кривых предложения для коротких периодов; каждая из этих кривых отражает на всей своей протяженности то развитие индустриальной организации, которое надлежащим образом соответствует масштабу производства, представленному отрезком от *Oy* до точки пересечения данной кривой с кривой предложения для долгого периода (см. Приложение H, § 3); то же самое относится и к кривым спроса.

чет за собой расширение объема его производства, однако не в такой степени, как в случае его подчинения закону постоянной отдачи.

С другой стороны, когда товар подвержен действию закона возрастающей отдачи, увеличение спроса обуславливает гораздо большее расширение его производства — большее, чем при его подчинении закону постоянной отдачи, — и в то же время понижает его цену. Если, например, тысяча единиц какого-либо товара производится и продается еженедельно по цене 10 шилл., тогда как цена предложения за 2 тыс. единиц в неделю составила бы лишь 9 шилл., небольшое повышение нормального спроса может постепенно привести к превращению 9 шилл. в нормальную цену, поскольку мы рассматриваем периоды, достаточно длинные, чтобы могло полностью проявиться себя воздействие причин, обуславливающих предложение. Когда же нормальный спрос не повышается, а падает, в каждом случае наблюдается противоположный процесс<sup>1</sup>.

1 Четко понять проблемы, рассматриваемые в данной главе, особенно хорошо помогают графики.

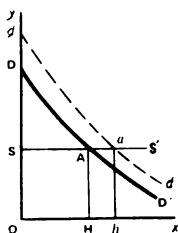


Рис. 24

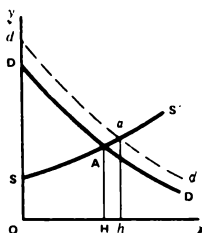


Рис. 25

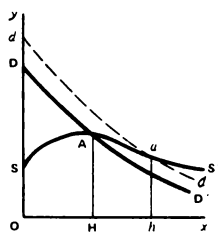


Рис. 26

Три рисунка (24, 25, 26) изображают соответственно три случая — постоянной, убывающей и возрастающей отдачи. В последнем случае отдача убывает на начальных этапах увеличения производства, но возрастает на этапах, следующих за достижением подлинного состояния равновесия, т.е. когда количество товара превышает  $OH$ . В каждом случае  $SS'$  представляет собою кривую предложения,  $DD'$  — прежнее положение кривой спроса, а  $dd'$  — ее положение после того, как произошло повышение нормального спроса. В каждом случае  $A$  и  $a$  показывают соответственно прежнее и новое состояние равновесия,  $AH$  и  $ah$  — прежние и новые нормальные или равновесные цены, а  $OH$  и  $Oh$  — прежние и новые равновесные количества.  $Oh$  во всех случаях больше, чем  $OH$ , но на рис. 25 эта величина лишь ненамного больше, тогда как на рис. 26 она намного больше. (Этот анализ можно продолжить дальше по схеме, принятой ниже при рассмотрении аналогичной, но более важной проблемы последствий изменений условий нормального предложения.) На рис. 24  $ah$  равна  $AH$ , на рис. 25 она больше, а на рис. 26 она меньше  $AH$ .

Защита  
вновь воз-  
никающих  
отраслей.

Некоторые экономисты сочли, что приведенная в данном параграфе аргументация подкрепляет утверждение о том, что протекционистская пошлина на импорт готовых промышленных изделий вообще расширяет внутренний рынок на эти импортные товары и, приводя в действие закон возрастающей отдачи, в конечном счете понижает их цены для внутреннего потребителя. Такой результат действительно может в конце концов быть достигнут тонко продуманной системой "защиты нарождающихся отраслей производства" во вновь заселяемой стране, где отрасли обрабатывающей промышленности обладают, подобно детям, способностью быстро расти. Но даже и там такая политика может быть искажена и использована не по ее истинному назначению, а для обогащения отдельных лиц или групп; дело в том, что отрасли, представители которых способны обеспечить себе наибольшее число голосов избирателей на выборах, это как раз те отрасли, которые достигли таких больших масштабов производства, что дальнейшее увеличение последних может принести лишь очень малую новую экономию. И, разумеется, в такой стране, как Англия, где уже столь долго применяются машины, промышленные отрасли обычно уже миновали стадию, на которой они могут получать реальную помощь от такой "защиты", тогда как протекционистские меры, благоприятствующие какой-либо одной отрасли, почти всегда приводят к сужению рынков, особенно иностранных, для других отраслей. Даже эти несколько замечаний показывают, сколь сложен данный вопрос, и они не претендуют на большее, чем эта констатация.

Послед-  
ствия уве-  
личения  
возмож-  
ностей  
предложе-  
ния.

§ 3. Мы видели, что увеличение нормального спроса, ведя во всех случаях к расширению производства, вместе с тем в одних случаях повышает, а в других понижает цены. Теперь нам предстоит увидеть, что возрастающие возможности создавать предложение (приводящие к понижению шкалы предложения) всегда снижают нормальную цену в то самое время, когда она ведет к увеличению количества производимой продукции. Дело в том, что до тех пор, пока нормальный спрос остается неизменным, возросшее количество товара может быть продано только по более

Последствия падения нормального спроса можно проследить на тех же графиках, если теперь считать  $dd'$  старым положением этой кривой спроса, а  $DD'$  новым ее положением, а также считать  $ah$  прежней равновесной ценой и  $AH$  — новой.

низкой цене; однако снижение цены в результате определенного увеличения предложения в одних случаях оказывается намного большим, чем в других. Когда товар подчиняется закону убывающей отдачи, цена сокращается ненамного, поскольку связанные с расширением производства трудности имеют тенденцию противодействовать созданию новых производственных мощностей. С другой стороны, когда товар подчиняется закону возрастающей отдачи, увеличение производства влечет за собой увеличение мощностей, которые взаимодействуют с другими возможностями, проистекающими из изменения общих условий предложения; вместе эти два вида возможностей позволяют достигнуть большого роста производства и следующего за ним снижения цены еще до того, как падение цены спроса догонит падение цены предложения. В том случае когда спрос очень эластичен, даже небольшое расширение возможностей обеспечения нормального предложения — например, новое изобретение, новый вид применения машин, открытие новых и более дешевых источников предложения, отмена налога или введение поощрительной субсидии — способно вызвать огромное расширение производства и падение цены<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Все это можно четко выразить с помощью графиков, а по существу, некоторые аспекты проблемы вообще нельзя удовлетворительно объяснить, не прибегая к графикам. Три рисунка (27, 28, 29) представляют соответственно три случая — постоян-

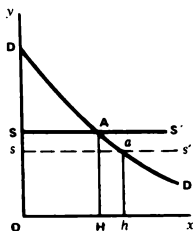


Рис. 27

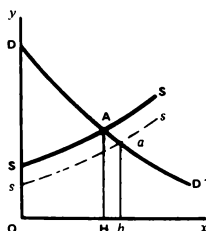


Рис. 28

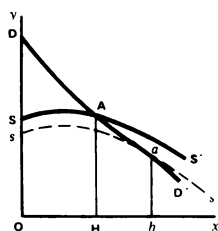


Рис. 29

ной, убывающей и возрастающей отдачи. Во всех трех случаях  $DD'$  — это кривая спроса,  $SS'$  — прежнее положение кривой предложения и  $ss'$  — ее новое положение.  $A$  — это старое,  $a$  — новое состояние устойчивого равновесия. В каждом случае  $Oh$  больше  $OH$ , а  $ah$  меньше  $AH$ , но изменение их соотношения невелико на рис. 28 и велико на рис. 29. Разумеется, кривая спроса должна справа от  $A$  пройти ниже старой кривой предложения, в противном случае  $A$  представляла бы точку не устойчивого, а неустойчивого равновесия. С учетом этого условия, чем более эластичен спрос, т.е. чем ближе к горизонтальному положению оказывается кривая спроса в  $A$ , тем больше удалена  $a$  от  $A$  и тем, следовательно, больше рост производства и падение цены.

Если принять во внимание условия совмещенного и совокупного предложения и спроса, рассмотренные в гл. VI данной книги, то перед нами возникает бесконечное множество проблем, которые можно исследовать с помощью методов, принятых в этой и предыдущей главах.

Изменения, повышающие или понижающие шкалу предложения, могут быть представлены налогом или поощрительной субсидией.

Пример с постоянной отдачей.

§ 4. Теперь рассмотрим влияние, которое изменение условий предложения может оказать на потребительский избыток или ренту. Для краткости примем, что налог представляет те изменения, которые могут вызвать общее увеличение, а поощрительная субсидия представляет те изменения, которые способны вызвать общее сокращение нормальной цены предложения на какое-то количество товара.

Во-первых, когда это товар, производство которого подчиняется закону возрастающей отдачи, а цена предложения одинакова для всех последующих его количеств, потребительский избыток сокращается на вели-

Общий результат весьма сложен. Однако его можно изложить следующим образом. Во-первых, при данной эластичности спроса в точке  $A$  как рост количества продукции, так и снижение цены окажутся тем больше, чем больше отдача от дополнительного применения капитала и труда в производстве. Иначе говоря, они будут тем больше, чем ближе к горизонтальному положению кривая предложения в  $A$  на рис. 28 и чем более крутой она оказывается на рис. 29 (при отмеченном выше условии, что справа от  $A$  она не проходит ниже кривой спроса и, следовательно, не обращает  $A$  в состояние неустойчивого равновесия). Во-вторых, при данном положении кривой предложения в  $A$ , чем больше эластичность спроса, тем больше во всех трех случаях рост производства, но тем меньше падение цены на рис. 28 и тем больше ее падение на рис. 29. Рис. 27 следует рассматривать как крайний случай как от рис. 28, так и от рис. 29.

Вся эта аргументация предполагает, что во всех случаях товар подчиняется либо закону убывающей отдачи, либо закону возрастающей отдачи. Если он подчиняется сначала первому закону, а затем второму, вследствие чего кривая предложения в одной части графика имеет положительный наклон, а в другой его части отрицательный, то невозможно вывести общее правило относительно воздействия возросших средств создания предложения на цену, хотя в каждом случае это должно привести к увеличению объема производства. Можно получить множество любопытных результатов, придавая кривой предложения различные положения, особенно такие, когда они больше, чем один раз, пересекают кривую спроса.

Этот метод исследования не применим к налогу на пшеницу в той мере, в какой она потребляется категорией трудящихся, расходующей большую часть своего дохода на хлеб; он не применим также и к общему налогу на все товары, так как ни в одном из этих случаев нельзя предположить, что предельная ценность денег для индивидуума остается примерно такой же после введения налога, как и до его введения.

чину большую, чем прирост выплат производителю, а, следовательно, в конкретном случае с налогом — на величину большую, чем валовые поступления от налога в государственную казну. На сохраняющейся части потребления товара потребитель теряет столько, сколько получает государство, а на ту часть потребления, которая ликвидируется повышением цены, ликвидируется и потребительский избыток; при этом, конечно, исключаются выплаты с указанного избытка производителю или государству<sup>1</sup>. Напротив, прирост потребительского избытка, вызванный поощрительной субсидией для товара, подчиняющегося закону постоянной отдачи, меньше, чем сама поощрительная субсидия. На ту часть потребления, которая существовала до предоставления субсидии, потребительский избыток увеличивается как раз на величину субсидии, тогда как прирост потребительского избытка, вызванный субсидией, меньше самой субсидии<sup>2</sup>.

Однако, когда товар подчиняется закону убывающей отдачи, налог, повышая его цену и сокращая его потре-

Пример с убываю-

<sup>1</sup> Это лучше всего видно на графике.  $SS'$  — прежняя кривая предложения — при постоянной отдаче пересекает кривую спроса  $DD'$  в  $A$ ;  $DSA$  — это потребительский избыток. После введения налога  $Ss$  новое равновесие устанавливается в  $A$ , при этом потребительский избыток образует  $Dsa$ . Суммарный налог занимает лишь площадь прямоугольника  $sSKa$ , т.е. это налоговая ставка  $Ss$  на количество  $sa$  товара. И это меньше сокращения потребительского избытка на площадь  $aKA$ . Чистая потеря  $aKA$  меньше или больше в зависимости от степени крутизны  $aA$ . Следовательно, она наименьшая для товаров, спрос на которые наименее эластичен, т.е. на насыщенные жизненные средства. Поэтому, когда данным суммарным налогом приходится бесполезно облагать все классы населения, он приводит к меньшему сокращению потребительского избытка при обложении им насыщенных жизненных средств, чем при обложении удобств, хотя, разумеется, способность к потреблению предметов роскоши и в меньшей степени удобств свидетельствует о способности выдержать бремя налогообложения.

<sup>2</sup> Если считать  $ss'$  прежней кривой предложения, опустившейся до положения  $SS'$  в результате предоставления поощрительной субсидии, то обнаруживается, что прирост потребительского избытка составит  $sSAa$ . Но выплаченная субсидия выражается  $Ss$  на количество  $SA$ , что представлено прямоугольником  $sSAI$ , а это превышает прирост потребительского избытка на площадь  $aIA$ .

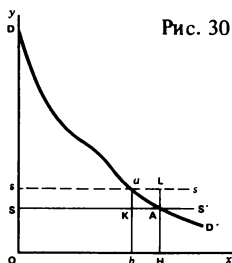


Рис. 30

щей отда-  
чей.

ление, снижает другие издержки его производства, помимо налога; в результате цена предложения повышается на величину, несколько меньшую, чем полная сумма налога. В этом случае валовые поступления от налога могут оказаться больше размера возникающего при этом сокращения потребительского избытка, и они действительно окажутся большими, если закон убывающей отдачи проявляется с такой силой, что даже небольшое сокращение потребления вызывает большое снижение других издержек производства, исключая налог<sup>1</sup>.

С другой стороны, поощрительная субсидия на товар, подчиняющийся закону убывающей отдачи, приводит к расширению производства и распространяет предел обработки на районы и условия, в которых издержки производства без учета субсидии больше, чем до ее введения. Она, таким образом, снижает цену для потребителя и увеличивает потребительский избыток на меньшую величину, чем если бы она была предоставлена производству товара, подчиняющегося закону постоянной отдачи. В таком случае увеличение потребительского избытка представляется меньшим, чем прямые затраты государства на предоставление субсидии; поэтому она в нашем случае намного меньше<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Пусть прежняя кривая предложения составляет  $SS'$  на рис. 31 и пусть введение налога поднимает ее до положения  $ss'$ ; пусть  $A$  и  $a$  изображают старое и новое состояние равновесия, а их пересекают прямые линии, проведенные параллельно горизонтали  $Ox$  и вертикали  $Oy$ , как на рис. 31. Тогда при введении налога, как показано на графике, по ставке  $aE$  на каждую единицу товара и при производстве  $Oh$ , т.е.  $CK$  единиц, производимых в условиях нового состояния равновесия, валовые поступления от налога составят  $cFEa$ , а сокращение потребительского избытка образует  $cCAa$ ; иначе говоря, валовые поступления от налога оказываются настолько больше или меньше размера сокращения потребительского избытка, насколько площадь  $CFEK$  больше или меньше, чем площадь  $aKA$ ; на нашем графике она намного больше. Если кривую  $SS'$  изобразить таким образом, что она покажет лишь очень слабое действие закона убывающей отдачи, т.е. если она будет почти горизонтальной вблизи точки  $A$ , тогда  $EK$  окажется очень малой величиной, а площадь  $CFEK$  станет меньше площади  $aKA$ .

<sup>2</sup> Для иллюстрации данного случая примем, что  $ss'$  на рис. 31 — это положение кривой предложения до предоставления субсидии, а  $SS'$  изображает ее положение после предоставления субсидии. Следовательно,  $a$  — это точка прежнего состояния равновесия, тогда как  $A$  — это точка, в которую передвигается равновесие после предоставления субсидии. Прирост потребительского избытка составляет лишь площадь  $cCAa$ , тогда как выплаты государством субсидии производятся, как показано на

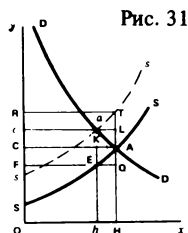


Рис. 31

При помощи такой же аргументации можно показать, что налог на товар, подчиняющийся закону возрастающей отдачи, наносит больший ущерб потребителю, чем когда им облагают товар, подчиняющийся закону постоянной отдачи. Дело в том, что налог сокращает спрос, а в результате и объем производства. Следовательно, он, очевидно, увеличивает издержки производства, повышает цену на величину большую, чем размер налога, и, наконец, уменьшает потребительский избыток на значительно большую величину, чем общая сумма поступлений от него в казну<sup>1</sup>. С другой стороны, поощрительная субсидия на такой товар способна вызвать столь большое падение его цены для потребителя, что происходящее отсюда увеличение потребительского избытка может превысить общую сумму платежей государства производителям; оно определенно превысит этот прирост в том случае, когда закон возрастающей отдачи действует особенно сильно<sup>2</sup>.

графике, по ставке  $AT$  на каждую единицу товара; поскольку при новом состоянии равновесия производится  $OH$ , т. е.  $CA$  единиц, их общее количество составляет площадь  $RCAT$ , которая включает и неизбежно превышает прирост потребительского избытка.

<sup>1</sup> Так, принимая  $SS'$  на рис. 32 за прежнее положение кривой предложения, а  $ss'$  за ее положение после введения налога и принимая, что  $A$  — это прежнее состояние равновесия и  $a$  — новое его состояние, мы получаем, как и в случае на рис. 31, общую сумму налога в виде площади  $cFEa$ , а сокращение потребительского избытка в виде  $cCAa$ , причем первая площадь всегда меньше последней.

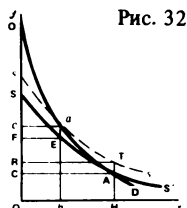


Рис. 32

Приведенное в тексте положение сформулировано в самой общей и упрощенной форме. Для применения его на практике необходимо принять в расчет ряд соображений, которые оставались без внимания. Отрасль, приносящая возрастающую отдачу, почти наверняка находится в процессе роста, а следовательно, добивается новой экономии от производства в крупном масштабе. Если налог невелик, он может лишь замедлить этот рост и не вызвать абсолютное сокращение производства. Даже в том случае, когда налог обременителен и отрасль сокращает производство, многие виды достигнутой экономии можно по меньшей мере частично сохранить, и это получает свое объяснение в *Приложении Н*. Вот почему кривая  $ss'$  фактически не должна иметь такую же форму, как кривая  $SS'$ , а расстояние  $aE$  должно быть меньше, чем расстояние  $AT$ .

<sup>2</sup> Для иллюстрации этого случая примем, что  $ss'$  на рис. 32 изображает положение кривой предложения до предоставления поощрительной субсидии, а  $SS'$  изображает ее положение после предоставления субсидии. Тогда, как и в случае на рис. 31, прирост потребительского избытка — это площадь  $cCAa$ , а прямые выплаты субсидии государством представлены площадью  $RCAT$ .



Эти выводы проливают свет на доктрину *максимального удовлетворения*.

Эти выводы наводят на размышления о некоторых принципах налогообложения, требующих пристального внимания в любом исследовании финансовой политики, когда необходимо учитывать издержки, связанные со сбором налога и предоставлением субсидий, а также различные косвенные последствия — как экономические, так и нравственные, — которые может повлечь за собой налог или субсидия. Но эти частичные выводы вполне подходят для нашей непосредственной цели — несколько более основательно, чем до сих пор, исследовать общую доктрину, согласно которой состояние (устойчивого) равновесия спроса и предложения — это также и состояние *максимального удовлетворения*, причем существует абстрактная и жестокая форма этой доктрины, ставшая очень модной, особенно со времени появления работы Бастиа "Экономические гармонии" (Bastiat. Economic Harmonics), и вполне укладывающаяся в узкие рамки настоящего анализа.

Эта доктрина верна лишь в ее ограниченном смысле.

§ 5. Действительно, существует интерпретация указанной доктрины, сводящаяся к тому, что каждое состояние равновесия спроса и предложения можно с полным правом считать состоянием *максимального удовлетворения*<sup>1</sup>. Соответствует истине, что до тех пор, пока цена спроса превышает цену предложения, обмен может осуществляться по ценам, которые дают избыток удовлетворения покупателю, или продавцу, или обоим вместе. По крайней мере для одной из сторон предельная полезность того, что она получает, больше того, что она отдает, причем другая сторона если даже и не выигрывает от обмена, то и не проигрывает. Следовательно, до поры до времени каждый шаг в обмене увеличивает совокупное удовлетворение двух сторон. Однако, когда равновесие достигнуто и цена спроса становится равной цене предложения, уже не остается места для избытка удовлетворения, предельная полезность того, что каждая из сторон получает, уже не превышает того, что она отдает в обмен; когда же объем

Согласно данному графику, первая намного больше второй. Однако, если бы мы провели кривую  $ss'$  таким образом, чтобы она показывала очень слабое проявление закона возрастающей отдачи, т. е. если бы она приняла весьма близкое к горизонтальному положение вблизи  $a$ , размер субсидии оказался бы больше прироста потребительского избытка; этот случай лишь ненамного бы отличался от приведенного случая на рис. 30 с субсидией на товар, подчиняющийся закону постоянной отдачи.

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. I, § 1. Неустойчивое равновесие здесь можно не принимать в расчет.

производства перерастает состояние равновесия, а цена спроса оказывается меньше цены предложения, уже невозможно создать условия обмена, которые одновременно и приемлемы для покупателя, и не приносят убытка продавцу.

Таким образом, то, что состояние равновесия спроса и предложения — это состояние максимального удовлетворения, верно лишь в том узком смысле, что совокупное удовлетворение двух заинтересованных сторон возрастает до тех пор, пока не достигнуто само состояние равновесия, и что любой объем производства сверх уровня состояния равновесия невозможно сохранять постоянно, поскольку покупатели и продавцы свободно действуют в качестве индивидуумов, каждый из которых преследует свои собственные интересы.

Но иногда утверждают и очень часто подразумевают, что состояние равновесия спроса и предложения — это состояние максимального удовлетворения в полном смысле слова, т.е. что увеличение объема производства сверх уровня равновесия непосредственно (т.е. независимо от трудностей обеспечения такого рода производства и от всяких косвенных бед, которые он способен вызвать) сократит совокупное удовлетворение обеих сторон. В такой интерпретации эта доктрина не представляет универсальной истины.

Во-первых, она предполагает, что всякие различия между разными заинтересованными сторонами в богатстве можно игнорировать и что удовлетворение, оцениваемое в 1 шилл. любой из них, можно считать равным удовлетворению, оцениваемому в 1 шилл. любой другой стороной. Однако очевидно, что, в случае если производители как класс гораздо беднее потребителей, совокупное удовлетворение можно увеличить путем ограничения предложения, когда оно вызывает большой рост цены спроса (т.е. когда спрос неэластичен), и что, в случае если потребители как класс намного беднее производителей, совокупное удовлетворение можно увеличить путем расширения производства сверх уровня равновесия и продажи товара себе в убыток<sup>1</sup>.

Однако рассмотрение этого вопроса пока можно отложить. Он, по существу, представляет собой особый случай того общего положения, согласно которому

Но когда ее принимают не в этом ее ограниченном смысле, возникают важные исключения из нее.

Она предполагает, что равные суммы денег служат мерой равной полезности для всех заинтересованных лиц,

<sup>1</sup> В этом примере одна из двух обмениваемых вещей представляет общую покупательную способность, но, конечно, эта аргументация верна в случае, когда пропитание бедного населения ловцов жемчуга зависит от богатого населения, принимающего от них жемчуг в обмен на пищу.

совокупное удовлетворение может быть на первый взгляд увеличено посредством добровольного или принудительного распределения собственности богатых между бедными; на первых этапах изучения существующих экономических условий разумнее оставить в стороне выводы, вытекающие из этого положения. Можно с полным правом принять это допущение при том только условии, что сам вопрос не выпадает из поля нашего зрения.

и она игнорирует тот факт, что снижение цены, обусловленное совершенствованием организации, приносит выгоды потребителю без ущерба для производителей.

Поэтому совокупное удовлетворение может на первый взгляд превысить уровень, достигнутый при свободной игре спроса и предложения.

Во-вторых, доктрина максимального удовлетворения исходит из того, что всякое снижение цены, получаемой производителями за товар, предполагает соответствующий убыток для них; но это не верно в отношении снижения цены, проистекающего из совершенствования организации производства. Когда товар подчиняется закону возрастающей отдачи, увеличение объема его производства сверх точки равновесия способно вызвать большое падение цены предложения; хотя цена спроса на возросшее количество товара может упасть даже еще больше, в результате чего производство его приведет к некоторым убыткам для производителей, этот убыток может оказаться намного меньше денежной стоимости выгоды для покупателей, которая представлена в увеличении потребительского избытка.

Следовательно, в случае с товарами, в отношении которых закон возрастающей отдачи проявляется с максимальной силой или, иными словами, нормальная цена предложения которых быстро снижается по мере увеличения их производства, прямые затраты на поощрительную субсидию — достаточные, чтобы привести к резкому увеличению предложения по намного более низкой цене, — окажутся значительно меньше обусловленного ими прироста потребительского избытка. А когда оказывается возможным широкое соглашение между потребителями, может быть достигнута договоренность об условиях, при которых такое сильное действие указанного закона обеспечит достаточное вознаграждение для производителей и которые одновременно сохранят значительные выгоды для потребителей<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Хотя он и не имеет большого значения, случай с многократным состоянием (устойчивого) равновесия служит хорошей иллюстрацией ошибочности доктрины максимального удовлетворения, когда ей приписывают значение универсальной истины. Дело в том, что прежде всего достигается состояние, при котором товар производится в небольшом количестве и продается по высокой цене, когда же оно достигнуто, его, согласно рассматриваемой доктрине, будут считать таким состоянием, которое приносит абсолютный максимум совокупного удовлетворения. Между тем иное состояние равновесия, соответствующее боль-

§ 6. Простейшей представляется идея, согласно которой общество облагает налогом свои собственные доходы или производство товаров, подчиняющихся закону убывающей отдачи, и использует налог для предоставления поощрительной субсидии производству товаров, в отношении которых проявляет наибольшую силу закон возрастающей отдачи. Однако, прежде чем вступить на этот путь, обществу пришлось бы принять в расчет соображения, не входящие в сферу действия рассматриваемой здесь нами общей теории, но тем не менее имеющие большое практическое значение. Ему пришлось бы прикинуть прямые и косвенные издержки, связанные со сбором налога и реализацией поощрительной ссуды, учесть возможные лазейки для обмана и коррупции, а также опасность того, что люди, занятые в производстве, получившем субсидию, и в других производствах, надеющихся получить ее, отвлекут свою энергию от управления собственными предприятиями и сосредоточат ее на том, чтобы управлять людьми, ведающими субсидиями.

Помимо этих полунравственных проблем, здесь возникают другие вопросы строго экономического характера, относящиеся к влиянию, какое способны оказать конкретный налог или субсидия на интересы земельных собственников — городских или сельских, — владеющих землей, пригодной для производства данного товара. Это вопросы, которые не следует игнорировать, но они столь сильно различаются между собой по своим конкретным особенностям, что их здесь невозможно подвергнуть надлежащему анализу<sup>1</sup>.

шему объему производства и более низкой цене, окажется в равной мере удовлетворительным для производителей и намного более удовлетворительным для потребителей; превышение потребительского избытка во втором случае над потребительским избытком в первом отражает увеличение совокупного удовлетворения.

<sup>1</sup> Пример с налогом на продукцию сельского хозяйства будет рассмотрен позднее с помощью графиков, аналогичных тем, какие изображают плодородие земли (см. кн. IV, гл. III). Рента земельных собственников поглощает известную долю совокупной продажной цены почти всех товаров; не будет большой ошибкой допущение, позволяющее на рис. 33 (воспроизведение рис. 31) примерно изобразить важнейшие аспекты этой проблемы.

В Приложении Н, § 1, мы покажем, что мы, строго говоря, не вправе предполагать, что издержки выращивания продукта на

Мы здесь оставляем в стороне косвенные порочные аспекты теории, выражающиеся в искусственных мерах для достижения поставленной ею цели.

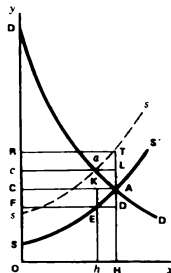


Рис. 33

Подтверждение очевидных исключений из доктрины, сводящее, что для всех лучше, когда каждый тратит

§ 7. Уже сказанного выше достаточно, чтобы показать смысл второго крупного ограничения, которое следует ввести в доктрину, а именно что максимальное удовлетворение *вообще* достигается путем поощрения каждого индивидуума расходовать свои собственные средства таким образом, чтобы это лучше всего отвечало его желаниям. Очевидно, что, когда он тратит свой доход с расчетом увеличить спрос на услуги бедных и повысить их доходы, он присовокупляет что-то большее к общему счастью, чем когда он прибавляет равное количество к доходам богатых, так как богатство, приносимое бедно-

более плодородных почвах и при более благоприятных условиях не зависят от масштабов, которых достигает производство, поскольку больший масштаб производства способен привести к лучшей организации если и не самого сельскохозяйственного производства, то вспомогательных отраслей, особенно транспорта. Однако мы можем позволить себе принять это допущение временно, с тем чтобы получить четкое представление о самых общих контурах проблемы, хотя при этом не следует забывать, что при всяком практическом применении основанных на нем общих положений необходимо принимать в расчет факты, которые мы здесь игнорируем. Итак, при указанном допущении  $SS'$  — это кривая предложения до введения налога, а рента землевладельца —  $CSA$ . После введения налога и повышения кривой предложения до положения  $ss'$  — рента земельного собственника приобретает величину, на которую  $cOha$  — общая цена, полученная за  $Oh$  продукта, проданного по цене  $ha$ , — превышает общую сумму налога  $cFEa$  вместе с  $OhES$  общих издержек производства  $Oh$  продукта, исключая ренту, т.е. она превращается в  $FSE$  (на графике кривая  $ss'$  имеет ту же форму, что и  $SS'$ , подразумевая тем самым, что налог *специфичен*, т.е. что он представляет единообразный сбор с каждой единицы товара независимо от ее стоимости. До сих пор наша аргументация не была связана с этим допущением, но если его принять, можно более коротким путем прийти к новой ренте земельного собственника в положении  $csa$ , которая таким образом равна  $FSE$ ). Итак, уменьшение ренты землевладельца — это  $CFEA$ , а прибавив сюда сокращение потребительского избытка  $cCAa$ , получаем  $cFEAa$ , превышающую суммарный налог на  $aAE$ .

С другой стороны, прямые выплаты в рамках поощрительной субсидии превышают прирост потребительского избытка и прирост нового избытка у земельного собственника, исчисленные на основе принятых выше допущений. Принимая  $ss'$  за первоначальное положение кривой предложения и  $SS'$  за ее положение после предоставления субсидии, новый избыток землевладельца, согласно этим допущениям, — это  $CSA$  или, что то же самое,  $RST$ ; этот новый избыток превышает прежнюю ренту земельного собственника  $csa$  на  $RcaT$ . Прирост потребительского избытка — это  $cCAa$ ; а поэтому суммарная субсидия, представленная  $RCAT$ , превышает прирост потребительского избытка и ренту землевладельца, вместе взятые, на величину  $TaA$ .

По соображениям, изложенным в *Приложении H*, § 3, допущение, на котором строится эта аргументация, неприменимо к случаям, когда кривая предложения имеет отрицательный наклон.

му человеку добавочным шиллингом, гораздо больше, чем богатство, приносимое тем же шиллингом богатому человеку; очевидно также, что он делает добро, покупая вещи, производство которых поднимает достоинство тех, кто их изготовляет, вместо того чтобы покупать вещи, производство которых снижает это достоинство<sup>1</sup>. Но в дальнейшем, даже если мы допустим, что счастье стоимостью в один шиллинг имеет равное значение для всякого, кому оно достается, и что всякий потребительский избыток стоимостью один шиллинг имеет одинаковое значение независимо от того, от какого товара он происходит, даже если мы все это допустим, мы все же должны признать, что способ, каким индивидуум тратит свой доход, представляет для общества непосредственный экономический интерес. Дело в том, что до тех пор, пока он тратит его на вещи, которые подчиняются закону убывающей отдачи, он увеличивает трудности приобретения этих вещей своими соседями и, таким образом, сокращает реальную покупательную способность их доходов.

Далее, обычно утверждают, что равный по размеру налог на все экономические товары (вещественные и невещественные), или, что то же самое, налог на расходы, представляется наилучшим налогом, так как он не отвлекает расходы индивидуумов от их естественных каналов; мы, однако, убедились в том, что это утверждение несостоятельно. Но, абстрагируясь на время от того факта, что прямое экономическое следствие налога или поощрительной субсидии никогда не охватывает всю совокупность и даже очень часто главную часть соображений, которые приходится учесть, прежде чем принять решение об их введении, мы устанавливаем следующее: во-первых, налог на расходы обычно сказывается более губительно на потребительском избытке, чем налог исключительно на товары, которые не открывают больших возможностей для экономии на производстве их в крупном масштабе и которые подчиняются закону убывающей отдачи; во-вторых, для общества может даже оказаться выгодным, чтобы правительство облагало налогами товары, которые подчиняются закону убывающей отдачи, и использовало часть поступлений от них на субсидирование товаров, подчиняющихся закону возрастающей отдачи.

Следует заметить, что эти выводы сами по себе не служат веским основанием для государственного вме-

<sup>1</sup> Ср. кн. III, гл. VI.

шательства. Но они показывают, что еще многое остается сделать путем тщательного сбора статистических данных о спросе и предложении и научной их интерпретации, чтобы можно было выявить, каковы границы той работы, которую общество может с успехом выполнить для направления экономической деятельности индивидуумов в те каналы, которые позволяют им больше всего увеличивать всеобщее счастье<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Весьма примечательно утверждение Мальтуса ("Political Economy", ch. III, § 9) о том, что, хотя трудности на пути ввоза иностранного зерна во время последней большой войны привели к переключению капитала из более прибыльного его применения в обрабатывающей промышленности в менее прибыльное его применение в сельском хозяйстве, тем не менее, если учесть последствия увеличения сельскохозяйственной ренты, можно сделать вывод, что новое направление потока капитала принесло с собой "большие общенациональные выгоды стране в целом, хотя и не большие индивидуальные прибыли". В этом он, без сомнения, был прав, однако он упускал из виду гораздо более существенный ущерб, причиненный населению последующим повышением цен на зерно и последующим уничтожением потребительского избытка. Сениор принимает в расчет интересы потребителя в своем исследовании различных последствий возросшего спроса, с одной стороны, и налогообложения — с другой, в сельскохозяйственном и промышленном производстве ("Political Economy", p. 118–123). Сторонники протекционистской политики в странах, экспортирующих сырье, использовали аргументацию, которая идет в том же направлении, что и аргументация, приведенная в данной главе; аналогичные аргументы выдвигаются и теперь, особенно в Америке (например, Г. Адамсом), в поддержку активного участия государства в производствах, подчиняющихся действию закона возрастающей отдачи. Графический метод анализа был применен — несколько аналогично использованному в настоящей главе — в 1844 г. Дюпюи и независимо от него Флимингом Дженкином ("Edinburgh Philosophical Transactions") в 1871 г.

## ТЕОРИЯ МОНОПОЛИЙ

§ 1. Мы никогда не придерживались мнения, что деятельность монополиста, преследующего собственную выгоду, естественно движется по пути, наиболее благоприятному для благосостояния общества в целом, и что самого монополиста следует рассматривать как индивидуума, значение которого более важно, чем значение любого другого члена общества. Доктрина максимального удовлетворения никогда не применялась к спросу на монополизированные товары и к их предложению. Между тем можно много почерпнуть из исследования отношений, в каких оказываются интересы монополиста с интересами остального общества, и общих условий, при которых было бы возможно создать порядок, более полезный для общества в целом, чем тот, какой создал бы монополист, если бы он руководствовался только собственными интересами; имея в виду эту цель, мы теперь попытаемся найти способ сравнения относительных размеров выгод, которые может принести обществу и монополисту принятие последним того или иного образа действий.

В другом труде будет предпринято изучение многообразных современных форм хозяйственных объединений и монополий, из коих некоторые наиболее важные, например "тресты", получили развитие в самое последнее время. Здесь мы рассматриваем лишь те общие причины, обуславливающие монопольные стоимости, которые можно с большей или меньшей определенностью проследить в каждом случае, где отдельное лицо или объединение лиц обладает возможностью твердо устанавливать либо количество товара, предлагаемого к продаже, либо цену, по которой он предлагается.

§ 2. На первый взгляд интерес владельца монополии заключается в четком приспособлении предложения к спросу, причем не таким образом, чтобы цена, по которой он может продать свой товар, лишь покрывала издержки его производства, а таким, чтобы это принесло

Теперь нам предстоит сопоставить выгоду монополиста от высокой цены с выгодой населения от низкой цены.

Чистый монопольный доход.



ему возможно наибольший общий чистый доход.

Но здесь мы сталкиваемся с трудностью толкования самого значения термина "чистый доход" (*net revenue*). Дело в том, что цена предложения свободно производимого товара включает нормальные прибыли, весь объем которых или по крайней мере той их части, которая остается после вычета процента на использованный капитал и страхования от убытков, часто огульно признается в качестве чистого дохода. Когда человек сам управляет своим предприятием, он зачастую не отделяет скрупулезно ту часть прибылей, которая, по существу, составляет его собственный управленческий доход, от любых исключительных прибылей, проистекающих из того факта, что предприятие представляет собой до известной степени монополию.

Эта трудность, однако, в значительной мере снимается в том случае, когда мы имеем дело с государственной компанией (*public company*), где все или почти все издержки управления вносятся в бухгалтерские счета в виде определенных сумм и исключаются из суммарных поступлений компаний перед тем, как объявляется сальдо чистого дохода.

Распределяемый между акционерами чистый доход включает процент на вложенный капитал и страхование от банкротства, но либо вовсе не включает управленческий доход, либо включает незначительную его часть, в результате чего сумма, на какую дивиденды превышают то, что надлежащим образом можно отнести на счет процента на капитал и страхового фонда, и есть искомый *монопольный доход* (*monopoly revenue*).

Поскольку намного легче установить точный размер этого чистого дохода, когда монополией обладает государственная компания, чем когда ею обладает отдельное лицо или частная фирма, возьмем в качестве типичного примера случай с газовой компанией, владеющей монополией на снабжение города газом. Простоты ради предположим, что компания уже вложила весь свой собственный капитал в стационарные сооружения и что всякий добавочный капитал на расширение своего предприятия, если она вознамерится это сделать, она станет заимствовать под долговые обязательства по твердой процентной ставке.

Шкала  
спроса  
обычная,  
но шкалу  
предложе-

§ 3. Шкала спроса на газ при этом остается такой же, как если бы газ был свободно производимым товаром; она определяет цену за каждую тысячу кубических футов, по которой все городские потребители станут

использовать каждое данное количество кубических футов газа. Между тем шкала предложения должна отражать нормальные издержки производства каждого данного объема поставок газа, а эти издержки включают процент на весь капитал компании — будь то принадлежащий ее акционерам или заимствованный под долговые обязательства по твердой нормальной ставке; они включают также жалование директорам компании и ее постоянным служащим, число которых соответствует (более или менее точно) объему выполняемой ими работы, а поэтому возрастающее вместе с увеличением газоснабжения. Шкалу монопольного дохода можно построить следующим образом: проставив против каждого данного количества товара его цену спроса и исчислив его цену предложения по только что приведенной схеме, вычтем каждую цену спроса из соответствующей цены предложения и затем проставим остаток в колонке монопольного дохода против соответствующего количества товара.

Так, например, если 1 млрд. куб. футов можно ежегодно продавать по цене 3 шилл. за 1 тыс. куб. футов, а цена предложения за это количество составляет 2 шилл. 9 пенсов за 1 тыс. куб. футов, то шкала монопольного дохода покажет сумму 3 шилл. с этого количества; таким образом, получаем от продажи указанного количества за год совокупный чистый доход 3 млн. пенсов или 12 500 ф. ст. Задача компании, имеющей в виду только собственные текущие дивиденды, заключается в установлении цены на свой газ на таком уровне, на котором этот совокупный чистый доход окажется по возможности наибольшим<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Так, пусть  $DD'$  — это кривая спроса, а  $SS'$  — кривая, соответствующая шкале предложения, охарактеризованной в тексте, и пусть линия  $MP_2P_1$  проводится вертикально из любой точки  $M$  на горизонтали  $Ox$ , пересекая  $SS'$  в  $P_2$  и  $DD'$  в  $P_1$ ; отсечем от линии  $MP_2P_1$  отрезок  $MP_2 = P_2P_1$ , и тогда траектория  $P_3$  будет нашей третьей кривой  $QQ'$ , которую можно назвать кривой монопольного дохода. Цена предложения на малое количество газа окажется, конечно, очень высокой, а вблизи  $Oy$  кривая предложения будет проходить выше кривой спроса; поэтому кривая чистого дохода опустится ниже  $Ox$ . Она пересечет  $Ox$  в  $K$  и снова в  $H$ , т.е. в точках, расположенных вертикально под  $B$  и  $A$  — двумя точками пересечения кривых спроса и предложения. Следовательно, максимум монопольного дохода будет получен путем нахождения точки  $q_2$  на  $QQ'$  таким образом, что  $Lq_3$  проходит перпендикулярно  $Ox$ , и в результате

ния следует построить по специальной схеме.

*Шкала монопольного дохода.*

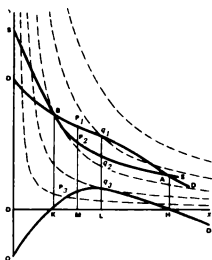


Рис. 34

§ 4. Теперь предположим, что происходит изменение условий предложения; пришлось произвести какие-то новые затраты или оказалось возможным избежать каких-то старых; быть может, введен новый налог на предприятие или ему предоставлена поощрительная субсидия.

Налог на монополию, установленный независимо от количества производимого товара, не приводит к сокращению производства,

Во-первых, допустим, что это увеличение или сокращение издержек составляет фиксированную сумму, относится ко всему предприятию как неделимому целому и не колеблется вместе с изменением количества производимого товара. В этом случае независимо от установленной цены и количества проданного товара монопольный доход возрастет или сократится на указанную сумму, а поэтому та продажная цена, которая приносила максимум монопольного дохода до происшедшего изменения, станет приносить его и после него; таким образом, указанное изменение не вызывает у монополиста какого-либо желания переменить свой образ дей-

$OL \times Lq_3$  и есть максимум. При продлении  $Lq_3$  до пересечения  $SS'$  в  $q_2$  и  $DD'$  в  $q_1$  компания, желающая получить немедленно наибольший монопольный доход, установит цену за каждую тысячу куб. футов газа в  $Lq_1$  и, следовательно, будет продавать  $OL$  тыс. куб. футов, издержки производства составят  $Lq_2$  на тысячу куб. футов, а совокупный чистый доход —  $OL \times q_2q_1$  или, что то же самое,  $OL \times Lq_3$ .

Пунктирные линии на графике известны математикам как равнобочные гиперболы, но мы здесь можем назвать их *кривыми постоянного дохода*, поскольку, если провести из точки на любой из них линии перпендикулярно к  $Ox$  и  $Oy$  соответственно (одну, представляющую доход на каждую тысячу куб. футов газа, и другую, представляющую число тыс. куб. футов проданного газа), мы в результате получим постоянную величину для каждой точки на одной и той же кривой. Этот результат, конечно, представляет меньшую величину на внутренних кривых, которые ближе к  $Ox$  и  $Oy$ , чем на внешних кривых. Отсюда следует, что, так как  $P_3$  находится на меньшей кривой постоянного дохода, чем та, на которой расположена точка  $q_3$ , то  $OM \times MP_3$  меньше  $OL \times Lq_3$ . Обращает на себя внимание, что  $q_3$  — это точка, в которой  $QQ'$  соприкасается с одной из этих кривых. Иначе говоря,  $q_3$  находится на большей кривой постоянного дохода, чем какая-либо другая точка на  $QQ'$ , а поэтому  $OL \times Lq_3$  больше, чем  $OM \times MP_3$  не только в положении, приданном  $M$  на графике, но также в любом положении, которое  $M$  может занять вдоль  $Ox$ . Другими словами,  $q_3$  была правильно определена как точка на  $QQ'$ , соответствующая максимуму суммарного монопольного дохода. Таким образом, мы получаем следующее правило: когда через ту точку, в которой  $QQ'$  соприкасается с одной из ряда кривых постоянного дохода, проводится вертикальная линия, пересекающая кривую спроса, тогда расстояние этой точки пересечения от  $Ox$  и явится ценой, по которой товар следует предлагать к продаже, чтобы она могла принести максимум монопольного дохода. (См. Замечание XXII в Математическом приложении.)

ствий. Допустим, например, что максимум монопольного дохода достигается, когда ежегодно продается 1200 млн. куб. футов газа и цена установлена на уровне 30 пенсов за 1 тыс. куб. футов; допустим, что издержки производства этого последнего количества составляют 26 пенсов, а монопольный доход равен 4 пенсам на 1 тыс. куб. футов, т. е. на весь годовой объем продажи газа доход равен 20 тыс. ф. ст. Это максимальный уровень монопольного дохода; если бы компания установила на газ более высокую цену, скажем 31 пенс за 1 тыс. куб. футов, и продавала в год 1100 млн. куб. футов, она, очевидно, получила бы максимум монопольного дохода на уровне 4,2 пенса с 1 тыс. куб. футов, т. е. всего 19 250 ф. ст.; чтобы продавать в год 1300 млн. куб. футов, ей пришлось бы снизить цену, скажем, до 28 пенсов, при этом она получила бы монопольный доход с 1 тыс. куб. футов в размере, быть может, 3,6 пенса, т. е. всего 19 500 ф. ст. Следовательно, установив цену на уровне 30 пенсов, компания получает на 750 ф. ст. больше, чем при цене в 31 пенс, и на 500 ф. ст. больше, чем при цене в 28 пенсов. Теперь допустим, что компанию обложили налогом в твердо установленном размере 10 тыс. ф. ст. в год независимо от количества продаваемого газа. Ее монопольный доход в этом случае составит 10 тыс. ф. ст. при цене 30 пенсов, 9250 ф. ст. при цене 31 пенс и 9500 ф. ст. при цене 28 пенсов. Она поэтому станет придерживаться цены 30 пенсов.

То же самое верно и тогда, когда налог или поощрительная субсидия рассматриваются в пропорции не к валовой выручке предприятия, а к его монопольному доходу. Допустим, например, что налог вводится не в виде фиксированной суммы, а в виде определенного процента, скажем в размере 50 % монопольного дохода. Компания в этом случае сохранит за собой монопольный доход в 10 тыс. ф. ст. при цене 30 пенсов, 9625 ф. ст. при цене 31 пенс и 9750 при цене 28 пенсов. Она и в данном случае станет продавать газ по цене 30 пенсов<sup>1</sup>.

не приводит к этому также и налог, установленный пропорционально монопольному доходу,

<sup>1</sup> Если издержки монопольного производства увеличить (введением налога или иным путем) на крупную сумму независимо от количества производимого товара, то это вызовет сдвиг каждой точки на кривой монопольного дохода вниз вплоть до точки на кривой постоянного дохода, представляющей монопольный доход, который на *фиксированную сумму* меньше, чем сумма его в той точке, на которой он прежде находился. Поэтому точка максимума дохода на новой кривой монопольного дохода расположена по вертикали ниже, чем на старой; иначе говоря, в данном случае продажная цена и количество производимого товара остаются неизменными, а в случае предоставления по-

но налог, пропорциональный количеству производимого товара, приводит именно к этому результату.

С другой стороны, налог, пропорциональный объему производства, побуждает монополиста уменьшить выпуск продукции и повысить цену на нее. Поступая так, он сокращает свои издержки. Превышение общей выручки над общей суммой затрат можно при этом увеличить путем сокращения выпуска продукции, хотя до введения налога оно в таком случае уменьшалось бы. Далее, когда до введения налога чистый доход лишь незначительно больше, чем доход, который был бы получен при значительно меньшем объеме продаж, монополист выигрывает от очень большого сокращения своего производства; вот почему в подобных случаях изменение, вносимое налогом, способно вызвать очень резкое уменьшение объема производства и повышение цены. Противоположное следствие порождается изменением, которое уменьшает издержки, связанные с использованием монополии, на сумму, которая непосредственно зависит от объема производства при данной монополии.

В приведенном выше случае, например, налог в 2 пенса на каждую тысячу куб. футов проданного газа сократил бы монопольный доход компании до 10 083 ф. ст., если бы продажная цена составляла 31 пенс за 1 тыс. куб. футов, и она поэтому должна была бы продавать 1100 млн. куб. футов в год; при цене 30 пенсов монопольный доход сократился бы до 10 тыс. ф. ст., и компания продавала бы 1200 млн. куб. футов; при цене 28 пенсов доход снизился бы до 8666 ф. ст., и в этом случае компании пришлось бы продавать 1300 млн. куб. футов в год. Вот почему налог заставил бы компанию повысить цену несколько сверх 30 пенсов; быть может, она установила бы ее на уровне 31 пенса, а возможно, и выше, поскольку приведенные здесь данные точно не показывают, какая именно цена оказалась бы наиболее выгодной для компании.

В свою очередь если бы на продажу каждой тысячи куб. футов газа была предоставлена субсидия в размере 2 пенсов, монопольный доход повысился бы до 28 416

ошрительной субсидии или при ином фиксированном сокращении совокупных издержек производства они, наоборот, изменяются. Относительно последствий введения налога в пропорции к монопольному доходу см. Замечание XXIII в *Математическом приложении*.

Следует, однако, отметить, что, когда налог или другой добавочный расход превышает максимум монопольного дохода, он вообще исключает возможность дальнейшего использования монополий; он превращает цену, приносящую максимум монопольного дохода, в цену, сводящую к минимуму убыток, который явится следствием продолжения использования монополии.

ф. ст. при цене 31 пенс, до 30 тыс. ф. ст. при цене 30 пенсов и до 30 333 ф. ст. при цене 28 пенсов; очевидно, что субсидия побудила бы компанию снизить цену. Разумеется, к такому же результату привело бы совершенствование способа производства газа, которое сократило бы для монополистической компании издержки производства на 2 пенса на каждую тысячу куб. футов<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> В тексте принимается, что налог или субсидия прямо пропорциональны объему продаж, однако более глубокое развитие нашей аргументации показывает, что она не идет дальше допущения, чем то, при котором суммарный налог или субсидия возрастают по мере увеличения объема производства, в действительности из этой аргументации вовсе не следует, что сумма налога или субсидии должна возрастать строго пропорционально увеличению выпуска товара.

Весьма поучительным может быть построение графиков, показывающих различные условия спроса и (монопольного) предложения и производные отсюда конфигурации кривой монопольного дохода. Тщательное изучение полученных таким образом ее конфигураций гораздо больше, чем любые рас-

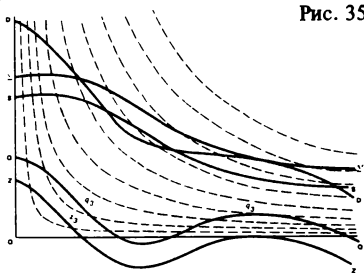


Рис. 35

суждения, поможет понять многообразное проявление экономических сил по отношению к монополиям. Можно нанести на прозрачную бумагу кривые постоянного дохода из какого-либо графика и наложить ее на кривую монопольного дохода; это сразу же покажет нам точку или точки максимума дохода. Выясняется, что не только тогда, когда кривые спроса и предложения пересекаются друг с другом больше одного раза, но также и тогда, когда этого не происходит, часто возникает (как на рис. 35) несколько точек соприкосновения кривой монопольного дохода с кривой постоянного дохода. Каждая из этих точек показывает подлинный максимум монопольного дохода, но одна из них обычно бывает предпочтительнее, поскольку она оказывается на большей кривой постоянного дохода, чем любая другая, а поэтому отражает и больший монопольный доход, чем все другие.

Если, как на рис. 35, этот главный максимум  $q'_3$  находится далеко вправо от меньшего максимума  $q_3$ , тогда введение налога на товар или какое-либо иное изменение, поднявшее кривую предложения на всем ее протяжении, снизит на равное расстояние кривую монопольного дохода. Пусть кривая предложения поднимается с положения  $SS'$  до положения  $\Sigma\Sigma'$ , а в результате этого пусть кривая монопольного дохода опускается с ее прежнего положения  $QQ'$  до нового положения  $ZZ'$ ; тогда главная точка максимума дохода переместится с  $q'_3$  в  $z_3$ , отражая большее сокращение производства, большое повышение цены и большой ущерб для потребителей. Противоположное следствие всякого изменения, вроде предоставления поощрительной субсидии, снижающей повсюду цену предложения и повышающей

При сравнении монопольной цены с конкурентной ценой

следует помнить, что монопольное предприятие обычно можно вести экономично.

§ 5. Монополист потеряет весь свой монопольный доход, если станет производить на продажу такое большое количество товара, что его цена предложения, в принятом здесь определении, окажется равной цене спроса на этот товар. Количество товара, обеспечивающее максимум монопольного дохода, всегда значительно меньше. Поэтому может показаться, что количество товара, произведенного при наличии монополии, всегда меньше, а цена его для потребителя всегда выше, чем при ее отсутствии. Но фактически это не так.

Дело в том, что, когда производство целиком сосредоточено в руках одного лица или одной компании, возникающие при этом суммарные издержки обычно меньше, чем при условии, когда такой же совокупный объем производства поделен между множеством сравнительно мелких конкурирующих производителей. Им приходится бороться друг с другом, чтобы привлечь к себе внимание потребителей, и они все в совокупности затрачивают значительно больше, чем единственная фирма, на рекламу во всех ее формах; они оказываются не в состоянии добиться многих видов экономии, которая является следствием производства в крупном масштабе. Они, в частности, не могут позволить себе столько тратить на совершенствование технологии производства и применяемых в нем машин, сколько может расходовать единственная крупная фирма, которая уверена, что весь выигрыш от произведенного ею улучшения достанется ей самой.

Этот довод, конечно, предполагает умелое и энергичное управление единственной фирмой и наличие в ее распоряжении неограниченного капитала, хотя такое предположение не всегда оправданно. Однако в том случае, когда оно верно, обычно можно считать, что шкала предложения данного товара — если производство его не монополизировано — покажет более высокие цены

кривую монопольного дохода, можно выявить, рассматривая  $ZZ'$  в качестве прежнего и  $QQ'$  в качестве нового положения этой кривой. При ближайшем рассмотрении становится очевидным (хотя этот факт лучше всего можно проиллюстрировать построением соответствующих графиков), что чем больше кривая монопольного дохода приближается к конфигурации кривой постоянного дохода, тем сильнее меняется положение точки максимума дохода, что вообще вытекает из любого данного изменения объема издержек производства товара. Это изменение объема издержек велико на рис. 35 не потому, что  $DD'$  и  $SS'$  пересекают друг друга неоднократно, а потому, что две части  $QQ'$  — одна далеко вправо от другой — расположены вблизи одной и той же кривой постоянного дохода.

предложения, чем наша шкала предложения монополии; поэтому равновесное количество товара, произведенного в условиях свободной конкуренции, оказывается меньше, чем то, цена спроса которого равна монопольной цене предложения<sup>1</sup>.

Один из наиболее интересных и трудных видов приложения теории монополий относится к вопросу о том, отвечает ли наилучшим образом общественным интересам выделение определенной территории для каждой крупной железной дороги и исключение здесь конкуренции. В пользу этого предложения выдвигается довод, что железной дороге дешевле перевезти 2 млн. пассажиров или тонн грузов, чем 1 млн., и что разделение общественного спроса между двумя железнодорожными линиями не позволит каждой из них обеспечить дешевые транспортные услуги. Следует признать, что при прочих равных условиях устанавливаемая железной дорогой "цена монопольного дохода" снижается по мере увеличения спроса на ее услуги, и наоборот. Однако такова уж человеческая природа, что, как показала жизнь, нарушение монополии открытием конкурирующей железнодорожной линии не задерживает, а ускоряет осознание старой железнодорожной компанией своей способности осуществлять перевозки по более низким тарифам. И все же сохраняется возможность того, что через некоторое время железнодорожные компании объединятся и переложат на население издержки, вызываемые дублированием транспортных услуг. Но это в свою очередь также порождает новые спорные проблемы. Теория монополий не столько решает, сколько ставит такого рода практические вопросы; исследование их нам приходится отложить на будущее<sup>2</sup>.

Но это поднимает вопросы, не поддающиеся стандартному решению.

<sup>1</sup> Иными словами, хотя  $L$  расположена далеко влево от  $H$ , как изображено на рис. 34, все же кривая предложения данного товара, если его производство не монополизировано, может располагаться настолько выше нынешнего положения  $SS'$ , что точка ее пересечения с  $DD'$  окажется намного левее точки  $A$  на этом графике, а вполне вероятно, что и левее  $L$ . Кое-что уже было сказано (кн. IV, гл. XI, XII, кн. V, гл. XI) о преимуществах единственной мощной фирмы перед мелкими конкурентами в тех отраслях, где с большой силой действует закон возрастающей отдачи, и об имеющихся у нее шансах приобрести практическую монополию, в своей отрасли производства, если она на протяжении жизни многих поколений управляется людьми, чей талант, предприимчивость и энергия такие же, как и у первоначальных основателей предприятия.

<sup>2</sup> Полный теоретический анализ вопросов, относящихся к воздействию, оказываемому на монопольную цену увеличением спроса, требует применения математики, и мы поэтому отсыла-



Монополист может снизить цену с учетом перспективы развития своего предприятия в будущем

§ 6. До сих пор мы предполагали, что обладатель монополии устанавливает цену на свой товар, руководствуясь исключительно соображениями о непосредственном чистом доходе, который он может из него извлечь. Но в действительности, даже когда он не думает об интересах потребителей, он, по-видимому, понимает, что спрос на вещь в большой мере зависит от того, какова осведомленность людей об этой вещи, и что, если он может увеличить объем продаж, несколько сократив цену ниже того уровня, который принес бы ему максимальный чистый доход, увеличение потребления его товара вскоре возместит ему сегодняшний убыток. Чем ниже цена на газ, тем вероятнее, что люди захотят провести его в свои дома, и как только он уже туда проведен, они, скорее всего, станут продолжать находить ему какое-то применение даже и в том случае, когда электричество или минеральное топливо составят газу острую конкуренцию. Еще сильнее действуют такого рода соображения в случае с железнодорожной компанией, обладающей практической монополией на перевозку пассажиров и грузов в морской порт или в лишь частично застроенный пригородный район; железнодорожная компания может счесть для себя выгодным установить тарифы ниже того уровня, который принес бы ей максимум чистого дохода, с целью приучить торговцев пользоваться портом, побудить портовое население расширить портовое и складское хозяйство, помочь строительным предпринимателям строить в новом пригороде дешевле и заселять его быстрее, тем самым создавая пригороду славу бурного расцвета, намного способствующую его постоянному процветанию. Это жертвование монополистом частью своих текущих выгод ради будущего расширения своего предприятия отличается не по существу, а лишь по степени от жертв, на которые идет молодая фирма, чтобы установить деловые связи.

В подобных случаях железнодорожная компания,

ем читателя к посвященной монополиям статье проф. Эджуорта в *Giornale degli Economisti* за октябрь 1897 г. Но уже внимательный взгляд на рис. 34 показывает, что равномерное повышение  $DD'$  сдвигает  $L$  намного вправо и что в результате положение  $q_1$ , очевидно, станет ниже, чем прежде. Однако, если в данном районе появится новая категория жителей, которые настолько состоятельны, что на их желание путешествовать уровень железнодорожных тарифов влияет очень мало, тогда форма  $DD'$  изменится, ее левая сторона повысится пропорционально больше, чем правая, и новое положение  $q_1$  может оказаться выше, чем прежде.

отнодью не претендующая на какие-либо филантропические мотивы, все же усматривает такую тесную связь между своими собственными интересами и интересами покупателей ее услуг, что она выгадывает, временно жертвуя какой-то частью своего чистого дохода с целью увеличения потребительского избытка. Даже еще более тесная связь между интересами производителей и потребителей обнаруживается в случае, когда землевладельцы какого-нибудь района объединяются для прокладки по этому району железнодорожной ветки, не очень надеясь на то, что перевозки по ней обеспечат им доход на вложенный капитал по текущей процентной ставке, т. е. не очень надеясь на то, что монопольный доход железной дороги — в нашем его определении — окажется не отрицательной величиной, но рассчитывая, что железная дорога обеспечит такой прирост стоимости их владений, при котором все их рискованное предприятие станет в целом прибыльным. В свою очередь, когда муниципалитет решает провести газ или воду или улучшить средства сообщения путем строительства усовершенствованных дорог, новых мостов или трамвайных линий, сразу возникает вопрос, следует ли устанавливать тарифы на пользование ими настолько высокими, чтобы они могли приносить порядочный чистый доход и покрыть проценты на вложенный капитал, или настолько низкими, чтобы увеличить потребительский избыток.

или исходя из своей непосредственной заинтересованности в благосостоянии потребителей.

§ 7. Отсюда ясно, что необходимо изучить расчеты, которыми монополист руководствуется в своих действиях, причем мы исходим из предположения, что он рассматривает увеличение потребительского избытка также желательным для себя, если уж и не как равное увеличение своего собственного монопольного дохода, то хотя бы как его прирост, скажем, наполовину или на четверть по сравнению с приростом потребительского избытка.

Если потребительский избыток, проистекающий из продажи товара по любой цене, сложить с монопольным доходом, извлекаемым из его продажи, то сумма этих двух величин образует денежное выражение чистых выгод от продажи товара и для производителей, и для потребителей, вместе взятых, или, как мы бы сказали, *суммарную выгоду* от его продажи. А когда монополист считает, что выгода для потребителей равна по своему значению такой же выгоде для него самого, тогда его целью является произвести ровно такое ко-

*Суммарная выгода монополии* — это сумма монопольного дохода и потребительского избытка.

личество товара, какое обеспечит доведение этой совокупной выгоды до максимума<sup>1</sup>.

Но когда величина потребительского избытка представляет собой лишь дробь от величины монопольного дохода, их сумму можно назвать компромиссным доходом.

Но редко происходит так, что монополист может и хочет считать 1 ф. ст. потребительского избытка равно желательным, как и 1 ф. ст. монопольного дохода. Даже правительству, считающему, что его собственные интересы совпадают с интересами народа, приходится принимать в расчет тот факт, что, когда оно отказывается от одного источника дохода, оно вынуждено обычно прибегать к другим, в свою очередь обладающим своими недостатками. Дело в том, что и эти источники связаны с трудностями и издержками по сбору доходов наряду с некоторым ущербом для населения, ущербом, который мы называли снижением потребительского избытка; практически невозможно соблюсти полную справедливость в использовании этих источников, особенно если учесть неравные доли, получаемые разными членами общества от выгод, ради которых предлагается, чтобы правительство отказалось от какой-то части своего дохода.

Допустим, следовательно, что монополист идет на компромисс и считает 1 ф. ст. потребительского избытка эквивалентным 1 ф. ст. монопольного дохода. Пусть он исчисляет величину монопольного дохода, который может быть получен от продажи своего товара по дан-

<sup>1</sup> На рис. 36  $DD'$ ,  $SS'$  и  $QQ'$  представляют кривые спроса, предложения и монопольного дохода в таком же виде, как и на рис. 34. От  $P_1$  проведем  $P_1F$  перпендикулярно вертикали  $Oy$ ; тогда  $DFP_1$  — это потребительский избыток, полученный от продажи  $OM$  тыс. куб. футов газа по цене  $MP_1$ . На вертикали  $MP_1$  возьмем точку  $P_4$  с тем, чтобы  $OM \times MP_4$  было равно площади  $DFP_1$ ; тогда по мере продвижения  $M$  от  $O$  вдоль  $Ox$   $P_4$  проведет нашу четвертую кривую,  $OR$ , которую можно назвать *кривой потребительского избытка*. (Она, конечно, проходит через  $O$ , так как когда продажа товара сводится к нулю, то исчезает также и потребительский избыток.)

Далее, отсечем от  $P_3P_1$  отрезок  $P_3P_5$ , равный  $MP_4$ , с тем чтобы  $MP_5$  составило  $MP_3 + MP_2$ . Тогда  $OM \times MP_5 = OM \times MP_3 + OM \times MP_4$ ; но  $OM \times MP_3$  — это суммарный монопольный доход, когда количество  $OM$  продается по цене  $MP_1$ , а  $OM \times MP_4$  — это соответствующий потребительский избыток. Поэтому  $OM \times MP_5$  составляет сумму монопольного дохода и потребительского избытка, т. е. (денежное выражение) совокупной выгоды, которую общество получит от товара, произведенного в количестве  $OM$ . Траектория  $P_5$  — это наша пятая кривая,  $QT$ , которую можно назвать *кривой совокупной выгоды*. Она соприкасается с одной из кривых постоянного дохода в точке  $t_5$ , а последняя показывает, что совокупная выгода (ее денежное выражение) находится в своем максимуме, когда количество предлагаемого  $Q$  к продаже товара составляет  $OW$  или, что то же самое, когда продажная цена устанавливается на уровне цены спроса на  $OW$ .

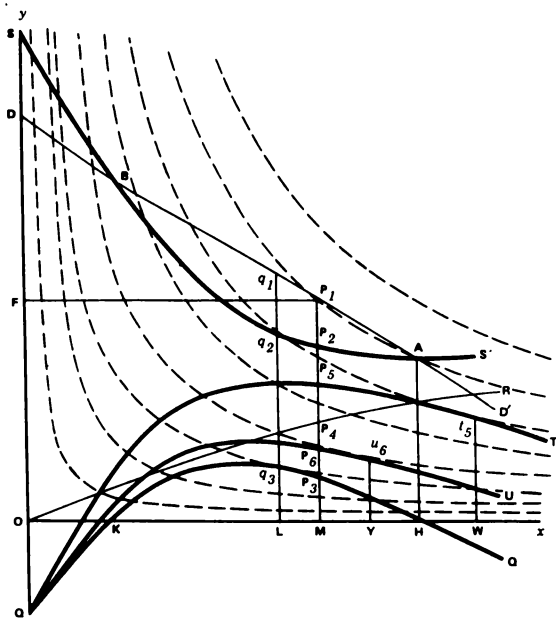


Рис. 36

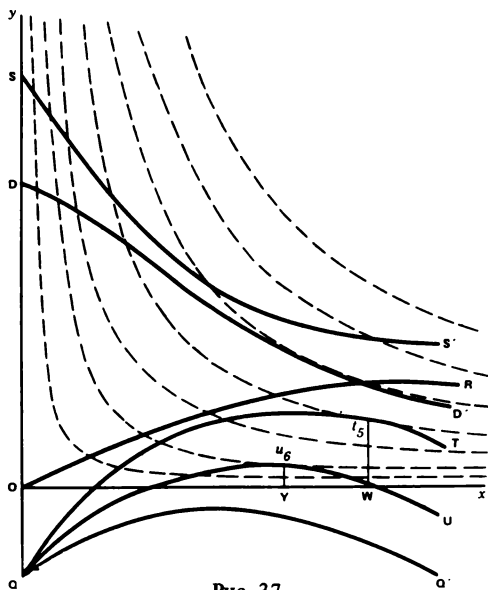


Рис. 37

ной цене, а к этой величине прибавляет половину соответствующего потребительского избытка; сумму этих двух величин можно назвать *компромиссной выгодой*; цель монополиста в данном случае заключается в том, чтобы установить такую цену, которая обеспечит возможно больший размер этой компромиссной выгоды<sup>1</sup>.

Общие выводы.

Следующие отсюда общие выводы могут быть точно доказаны, но по некотором размышлении они становятся настолько очевидными, что едва ли нуждаются в доказательстве. Во-первых, количество товара, которое монополист предлагает к продаже, оказывается больше (а цена, по которой он продает, меньше), когда он в какой-то степени желает способствовать интересам потребителей, чем когда его единственная цель заключается в том, чтобы приобрести возможно больший монопольный доход; и, во-вторых, количество произведенного товара тем больше (а его продажная цена тем ниже), чем больше оказывается стремление монополиста содействовать интересам потребителя, т.е. чем больше оказывается фактическая ценность этого стремления, по которой измеряется участие монополиста с его собственным доходом в потребительском избытке<sup>2</sup>.

Значение интересов потребителей недооценивалось,

§ 8. Не очень много лет тому назад был широко распространен следующий взгляд: "Английский правитель, считающий себя слугой народа, которым он правит, обязан позаботиться о том, чтобы не сковывать энергию людей в работе, не стоящей затраченного на нее труда, или, выражая эту же мысль простым языком, он не должен связываться ни с каким делом, не приносящим доход, достаточный для покрытия процента на

<sup>1</sup> При условии, что компромиссы основываются на том, что 1 ф. ст. потребительского избытка равно желателен, как и 1 ф. ст. монопольного дохода, а  $n$  представляет собою правильную дробь, возьмем точку  $P_6$  на отрезке  $P_3P_5$  с тем, чтобы  $P_3P_6$  равнялся  $n P_3P_5$ , или, что то же самое,  $n MP_4$ . Тогда  $OM \times MP_6 = OM \times MP_3 + n OM \times MP_4$ , т.е. равно монопольному доходу, полученному от продажи количества  $OM$  товара по цене  $MP_1 + n$  раз потребительского избытка, полученного от этой продажи. Траектория  $P_6$  — это наша шестая кривая,  $QU$ , которую можно назвать *кривой компромиссной выгоды*. Она соприкасается с одной из кривых постоянного дохода в точке  $u_6$ , которая показывает, что компромиссная выгода достигает своего максимума, когда продано количество  $OY$  и, что то же самое, когда продажная цена устанавливается на уровне цены спроса за количество  $OY$ .

<sup>2</sup> Иначе говоря, во-первых,  $OY$  на рис. 36 всегда больше  $OL$ ; и, во-вторых, чем больше  $n$ , тем больше  $OY$ . (См. Замечание XXIII. bis в Математическом приложении.)

произведенные затраты”<sup>1</sup>. Подобного рода заявления тогда могли означать разве только то, что благо, которое потребители не желают приобретать по высокой цене и в большом количестве, очевидно, большей частью создается лишь по лицемерным рекомендациям лиц, имеющих личную заинтересованность в затеваемых предприятиях; однако эти заявления, вероятно, чаще свидетельствуют о наличии тенденции к недооценке значения заинтересованности потребителя в низких ценах, заинтересованности, которую мы здесь называем потребителем избытком<sup>2</sup>.

Одним из главных условий частного предприятия служит способность взвесить преимущества и невыгоды любого предложенного курса действий и оценить их подлинное относительное значение. Тот, кто в силу своего опыта и таланта приобрел способность правильно определять количество каждого фактора, уже находится

так как  
непосредственный  
личный  
опыт редко  
оказывает  
существен-

<sup>1</sup> Эти слова цитируются из передовой статьи газеты *The Times* от 30.VII. 1874 г.; они достоверно отражают взгляды большей части общественного мнения.

<sup>2</sup> Рис. 37 можно воспринять как пример с предприятием в Индии, создание которого предлагается правительством. Кривая предложения на всем своем протяжении выше кривой спроса и свидетельствует о том, что предприятие, к которому она относится, не окупается в том смысле, что какую бы цену ни устанавливали производители, они терпят денежный убыток; их монопольный доход представляет собой отрицательную величину. Но кривая суммарной выгоды  $QT$  поднимается выше  $Ox$  и соприкасается с кривой постоянного дохода в точке  $t_5$ . Если в таком случае производители предлагают к продаже количество  $OW$  (или, что то же самое, устанавливают цену на уровне цены спроса за  $OW$ ), произтекающий отсюда потребительский избыток, взятый по полной его стоимости, превышает производственный убыток на величину, представленную в виде  $OW \times Wt_5$ . Но допустим, что правительство вынуждено в целях возмещения убытка ввести налоги и что с учетом всех косвенных издержек и других отрицательных последствий эти налоги обходятся населению вдвое дороже того, что они приносят правительству; тогда возникает необходимость считать, что 2 рупии потребительского избытка возмещают лишь 1 рупию правительственных затрат; чтобы представить чистую выгоду, получаемую предприятием при этом допущении, следует провести кривую компромиссной выгоды  $QU$ , как на рис. 36, но считать  $n=1/2$ . Таким образом,  $MP_6 = MP_3 \times 1/2 MP_4$ . (Другой способ изображения того же самого заключается в том, чтобы провести  $QU$  на полпути между кривой (отрицательной) монопольного дохода  $QQ'$  и кривой совокупной выгоды  $QT$ .) Проведенная таким образом кривая  $QU$  на рис. 37 соприкасается с кривой постоянного дохода в  $u_6$  и показывает, что, когда количество  $OY$  предлагается к продаже или, что то же самое, когда продажная цена устанавливается на уровне цены спроса за  $OY$ , тогда в результате достигается чистый выигрыш для Индии, представленный величиной  $OY \times Yu_6$ .

ную по-  
мощь в  
формиро-  
вании  
правиль-  
ных оце-  
нок этих  
интересов,

на пути к богатству; повышением эффективности наших производительных сил мы в значительной мере обязаны большому числу одаренных людей, непрестанно отдающих свою энергию приобретению такого рода предпринимательского чутья. Однако, к несчастью, подобное сопоставление преимуществ почти всегда производится лишь с одной точки зрения, а именно с точки зрения производителя, и очень мало тех, кто берет на себя труд сопоставить относительные количественные параметры интересов, которым для производителей и потребителей отвечают различные курсы действий. В действительности необходимые для этого фактические данные оказываются в непосредственном распоряжении лишь очень малого числа лиц, и даже в этом случае они поступают лишь в очень ограниченном объеме и очень несовершенным путем. Более того, когда крупный администратор проникается таким же расположением к общественным интересам, с каким способные бизнесмены относятся к своим собственным делам, он, скорее всего, оказывается не в состоянии беспрепятственно осуществлять свои планы. Во всяком случае, в демократическом обществе никакому крупному государственному предприятию не гарантирована возможность проведения последовательного курса действий, если выгоды такого курса не сделать очевидными не только для немногих, кто обладает опытом непосредственного участия в крупных государственных делах, но также и для многих, кто таким опытом не обладает и должен формировать свои суждения на основе материалов, излагаемых ему другими.

а наша го-  
сударст-  
венная ста-  
тистика  
еще не-  
достаточно  
хорошо ор-  
ганизована.

Подобного рода суждения должны всегда быть менее основательными, чем суждения, к которым приходит способный бизнесмен с помощью чутья, основанного на долгом опыте управления собственным предприятием. Но их можно сделать намного более надежными, чем нынешние, если их базировать на статистическом измерении относительных количеств выгод и ущерба, которые различные курсы действий могут принести отдельным классам общества. Многие неудачи и несправедливости, к которым приводили экономические меры правительств, порождены отсутствием статистического измерения. Небольшая группа людей, сильно заинтересованных в определенном курсе действий, подавала свой голос громко, настоятельно и дружно, тогда как голос большой массы людей, чьим интересам отвечал противоположный курс, был еле слышен, ибо даже если бы их внимание было должным образом привлече-

но к данному вопросу, мало кто из них стал бы тратить силы на отстаивание дела, в котором доля интереса каждого из них очень незначительна. Поэтому небольшая группа людей добивается своего, хотя, если бы имелись статистические данные о связанных с рассматриваемой проблемой интересах, могло оказаться, что совокупные интересы немногих образуют лишь десятую или сотую часть совокупных интересов молчаливой массы.

Конечно, статистику можно неправильно истолковать, и она часто, когда ее впервые применяют к новым проблемам, сильно вводит в заблуждение. Однако многие из самых худших ошибок, проистекающих из неправильного применения статистики, носят вполне определенный характер, и их можно настойчиво выявлять до тех пор, пока никто не рискнет их повторять, даже обращаясь к непросвещенной аудитории. В целом аргументация, которую можно выразить в статистической форме, хотя все еще находится на низком уровне, делает в своем развитии — по сравнению с другими способами аргументации — все более уверенные и все более быстрые шаги по пути приобретения всеобщего признания со стороны тех, кто исследует проблемы, к которым она относится. Стремительный рост коллективных интересов и возрастающая тенденция к коллективным действиям в экономической сфере с каждым днем усиливают необходимость выяснять, какие количественные измерения общественных интересов нужны более всего и какие требуются для них статистические данные, а также необходимость приступить к сбору этих данных.

Быть может, не лишены основания надежды на то, что со временем статистика потребления будет так организована, что позволит строить достаточно достоверные шкалы спроса, которые бы наглядно показывали на диаграммах величины потребительского избытка, являющиеся следствием того или иного курса действий государства и частных предпринимателей. Изучая такие диаграммы, человек может постепенно приучиться к тому, чтобы получать более точные представления об относительных величинах интересов общества в различных проектах государственных и частных предприятий; тогда более здравые доктрины могут заменить те традиции прежних поколений, которые хотя и оказывали полезное влияние в свое время, но подавляли общественный энтузиазм, ставя под подозрение все проекты создания самим государством предприятий, не сулящих непосредственную денежную прибыль.

Практические выводы из многих абстрактных рас-

Статистические до-  
казательств понача-  
лу часто  
вводят в  
заблужде-  
ние, но  
свободное  
обсужде-  
ние устраи-  
вает статисти-  
ческие  
ошибки.

Статисти-  
ческое изу-  
чение спро-  
са и потре-  
бительско-  
го избытка  
сулит наде-  
жды на бу-  
дущее.



суждений, которым мы до сих пор предавались, не станут совершенно очевидными, пока мы не подойдем к концу настоящего труда. Однако представляется полезным ознакомить с ними читателя уже на данном этапе — частично потому, что они тесно связаны с основной теорией равновесия спроса и предложения, а отчасти потому, что они косвенно проливают свет на характер и цели исследования причин, обуславливающих процесс распределения, к изучению которого мы теперь намерены приступить.

Проблема двух монополий, каждая из которых зависит от помощи другой, не имеет универсального решения.

§ 9. До сих пор предполагалось, что монополист может покупать и продавать свободно. Но в действительности монополистические объединения в одной отрасли стимулируют создание монополистических объединений в тех отраслях, которые обычно покупают товары первой отрасли или продают ей свои товары; при этом столкновения и союзы между этими ассоциациями приобретают в современной экономической науке все большее значение. Абстрактное теоретизирование общего характера мало чем может помочь в рассмотрении этой проблемы. Когда две абсолютные монополии настолько взаимно дополняют друг друга, что ни одна из них не в состоянии сколько-нибудь выгодно реализовать свою продукцию без помощи другой, не существует способа определить, где именно устанавливается цена на конечный продукт. Так, если мы допустим вслед за Курно, что медь и цинк сами по себе полезны лишь в том случае, когда их соединяют в процессе производства латуни, и если мы далее предположим, что некто *А* владеет всеми имеющимися источниками запасов меди, тогда как некто *Б* в свою очередь владеет всеми имеющимися источниками запасов цинка, то не существует способа сразу же определить, какое количество латуни будет произведено, а поэтому также и цену, по которой она может быть продана. Как *А*, так и *Б* попытаются в процессе торга взять верх один над другим; и, хотя исход этого спора сильно скажется на интересах покупателей, последние не смогут на него повлиять<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Так, в той мере, в какой речь идет о неопределимости распределения производительского избытка, существует некоторая аналогия между данным случаем и примером со сложной рентой на водную энергию и единственным участком, где она может быть с выгодой использована (см. ранее, кн. V, гл. XI, § 7). Но в данном случае не существует способа выяснить, каким может оказаться производительский избыток. Основные уравнения Курно, очевидно, покоятся на некорректных допущениях (см. "Recherches sur les principes mathématiques des Riches-

При предположенных условиях *A* не может рассчитывать присвоить всю выгоду или даже вообще какую-либо долю выгоды от увеличения объема продаж в результате снижения цены меди на рынке, на котором цена цинка определяется естественными причинами, а не в ходе отчаянного торга. Дело в том, что, если бы он снизил цену, *B* мог бы воспринять это как свидетельство коммерческой слабости и поднять цену на цинк, заставляя таким образом *A* терять как в цене, так и в количестве проданного. Каждый из них поэтому станет испытывать соблазн обмануть другого, а потребители могут обнаружить, что на рынок поступило меньше латуни и что в результате цена на нее оказывается выше, чем в том случае, когда единственный монополист владеет всеми запасами как меди, так и цинка, поскольку он способен добиться в конечном счете своей выгоды, установив низкую цену, стимулирующую потребление. Однако ни *A*, ни *B* не могут предвидеть последствий своих собственных действий, если только они не встретятся друг с другом и не договорятся о проведении единой политики, т. е. если они не образуют частичную монополию или, быть может, не произведут временное слияние своих монополий. В силу этого, а также потому, что монополии имеют склонность нарушать деятельность смежных отраслей, можно с полным основанием утверждать, что общественные интересы обычно требуют сосредоточения взаимодополняющих монополий в одних руках.

Но, с другой стороны, имеются и иные, быть может еще более важные, соображения. В реальной жизни едва ли существуют такие абсолютные и постоянные монополии, какие мы только что рассматривали. Напротив, в современном мире наблюдается всевозрастающая тенденция к замене новыми старых вещей и старых методов экономической организации, не подвергающихся процессу совершенствования в интересах потребителей; проистекающая отсюда прямая и косвенная конкуренция склонна ослаблять позицию одной из взаимодополняющих монополий в большей степени, чем другой. Например, когда в маленькой стране имеются только одна прядильная фабрика и только одна ткацкая, то на

На первый взгляд представляется, что интересы общества требуют их слияния,

но во многих случаях такое слияние породит больше и дольше действующих противоречий, чем те, которые оно устраняет.

ses", ch. IX, p. 113). Здесь, как и в других случаях, он поставил новую проблему, но при этом проглядел некоторые из самых очевидных ее аспектов. Проф. Г.Л. Мур (*Quarterly Journal of Economics*, Feb., 1906), частично основываясь на работах Бертрана и проф. Эджуорта, четко формулирует посылки, которые относятся к проблемам монополии.

некоторое время может отвечать интересам общества сосредоточение обеих фабрик в одних руках. Но установленную таким образом единую монополию подорвать будет гораздо труднее, чем каждую из ее составных частей в отдельности. Новый предприниматель может пробить себе дорогу в прядильное производство и вступить в конкуренцию с устаревшей прядильной фабрикой, снабжающей пряжей устаревшую ткацкую фабрику.

Возьмем далее прямой путь, частично железнодорожный и частично морской, соединяющий два крупных индустриальных центра. Если бы конкуренция на обеих частях пути была совершенно невозможна, то, очевидно, отвечало бы интересам общества, чтобы корабли и железнодорожная линия находились в одних руках. Но при нынешнем состоянии дел такое общее утверждение было бы неверно. При одних условиях больше отвечает интересам общества, чтобы они были в одних руках, а при других, быть может при тех самых условиях, которые возникают чаще всего, интересам общества в конечном счете отвечает, чтобы они оставались в руках разных владельцев.

Подобно этому убедительные на первый взгляд доводы в пользу слияния монополистических картелей или иных ассоциаций во взаимно дополняющих друг друга отраслях промышленности, хотя они часто и представляются основательными и даже неоспоримыми, при более тщательном их изучении обычно оказываются обманчивыми. Они имеют в виду устранение самоочевидных социальных и индустриальных противоречий, но, вероятно, ценою возникновения более глубоких и более устойчивых противоречий в будущем<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Кн. III нашего труда "Промышленность и торговля" ("*Industry and Trade*") посвящена исследованию проблем, близких к тем, которых мы коснулись в данной главе.

# РЕЗЮМЕ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

§ 1. Настоящая глава не содержит новых вопросов, она представляет собой лишь резюме выводов кн. V. Вторая ее половина может оказаться полезной для всякого, кто пропустил последние главы, поскольку она способна показать, хотя и не объяснить, их общее направление.

В кн. V мы исследовали теорию взаимных связей спроса и предложения в их самой общей форме; мы по возможности не углублялись в особые случаи конкретного применения теории и отнесли в следующую книгу изучение значения общей теории в ее приложении к специальным свойствам факторов производства — труда, капитала и земли.

Трудности проблемы заключаются главным образом в различиях размера территории и периода времени, которые охватывает рассматриваемый рынок, причем влияние фактора времени более фундаментально, чем территориального фактора.

Даже на рынке с очень коротким периодом существования, таком, например, как местная зерновая биржа в базарный день, "торг" из-за условий сделок может, вероятно, вестись вокруг средней позиции, которую имеют известные основания назвать равновесной ценой, но поведение продавцов, предлагающих одну цену и отвергающих другую, зависит очень мало, если вообще зависит, от исчисления издержек производства. Они руководствуются главным образом текущим спросом, с одной стороны, а с другой — уже имеющимся в наличии запасом товара. Правда, они уделяют некоторое внимание тем ближайшим изменениям в производстве, которые можно как-то предвидеть, но, когда дело касается скоропортящихся товаров, торговцы почти не заглядывают за пределы текущей обстановки. Например, издержки производства не оказывают существенного влияния на повседневные сделки на рыбном рынке.

В условиях жестко стационарного состояния, когда предложение можно точно привести в соответствие со

Гл. I.  
О рынках.

Гл. II.  
Временное равновесие спроса и предложения.

Гл. III, IV,  
V. Равно-

весие  
нормаль-  
ного спро-  
са и пред-  
ложения.

Фактор  
времени.  
Долгий пе-  
риод или  
подлинно  
нормаль-  
ная цена.

спросом по всем позициям, нормальные издержки производства, предельные издержки и средние издержки (включая ренту) составляли бы одну и ту же величину как для долгих периодов, так и для коротких. Но при настоящем положении дел язык профессиональных представителей экономической науки и людей бизнеса обнаруживает большое разнообразие в употреблении термина "нормальный", когда речь идет о причинах, определяющих стоимость. Здесь вполне четкая линия раздела нуждается в специальном рассмотрении.

По одну сторону этой линии находятся долгие периоды, в которые нормальное действие экономических сил располагает временем, чтобы наиболее полно себя проявить; поэтому в долгие периоды временная нехватка квалифицированной рабочей силы или любого другого фактора производства может быть преодолена и имеется достаточно времени для достижения тех видов экономии, которые в нормальных условиях являются следствием увеличения масштабов производства, нормальных в том смысле, что такое увеличение осуществляется без помощи какого-либо крупного нового изобретения. Издержки представительной фирмы, управляемой людьми нормальных способностей и обладающей нормальной возможностью добиваться внутренней и внешней экономии крупномасштабного производства, можно принять в качестве стандарта для оценки нормальных издержек производства; когда рассматриваемый период достаточно длителен, чтобы инвестиции капитала в создание нового предприятия могли найти свое полное завершение и давать полновесную отдачу, тогда предельная цена предложения образует такую величину, ожидание которой в будущем побуждает капиталистов вкладывать в производство свой вещественный капитал, а рабочих всех категорий — свой личный капитал.

Нормаль-  
ная цена  
короткого  
периода  
или суб-  
нормаль-  
ная цена.

По другую сторону указанной линии раздела находятся периоды времени, достаточно длительные, чтобы позволить производителям приспособить свое производство к изменениям спроса в той мере, в какой это возможно при существующем наличии узкоспециализированной рабочей силы, узкоспециализированного капитального оборудования и существующем уровне организации производства, но недостаточно длительные, чтобы позволить произвести какие-нибудь крупные изменения в предложении этих факторов производства. Для таких периодов запас вещественных и личных средств производства приходится в большой мере принимать как неизменный; предельный прирост предложения здесь

определяется оценкой производителями того количества продукции, какое они считают выгодным получить от использования указанных средств производства. Когда конъюнктура высока, вся энергия направляется на то, чтобы извлечь из них максимум возможного, вводятся сверхурочные работы, предел производства устанавливается не отсутствием желания производить все больше или быстрее, а нехваткой мощностей. Но когда конъюнктура вялая, каждому производителю приходится прикидывать, до какой степени приближения к основным издержкам ему выгодно принимать новые заказы. И здесь не существует твердого закона, главной движущей силой здесь выступает боязнь подорвать рынок; эта сила действует в разных направлениях с разной степенью напряжения на разных индивидуумов и на разные производственные группы. Главным побудительным мотивом для заключения всех открытых союзов и всех негласных и "обычно принятых" соглашений, будь то между работодателями или наемными работниками, служит необходимость воспрепятствовать отдельным лицам подорвать общий рынок действием, приносящим им немедленную выгоду, но за счет большей совокупной потери для данной отрасли или профессии.

§ 2. Мы затем отложили рассмотрение отношений спроса и предложения, касающихся вещей, которые необходимо соединить воедино для целей удовлетворения совмещенного спроса; наиболее важными примерами здесь служат специализированный вещественный капитал и узкоспециализированная квалификация человека, которые в любом производстве должны действовать совместно. Не существует спроса со стороны потребителей на каждый из них в отдельности, спрос предъявляется лишь на оба эти фактора в их сочетании; спрос на каждый из них в отдельности — это производный спрос, который при прочих равных условиях повышается по мере возрастания спроса на их совместный продукт и по мере сокращения цены предложения на совмещенные факторы производства. Равным образом и товары, на которые существует совмещенное предложение, такие, как газ и кокс или говядина и кожи, каждый по отдельности обладает лишь производной ценой предложения, регулируемой издержками всего процесса производства, с одной стороны, а с другой — спросом на остальные совмещенные продукты.

Понимание совокупного спроса на вещь, проистекающего из ее применения для ряда различных целей, и

Гл. VI.  
Совмещен-  
ный и сово-  
купный  
спрос и  
предложе-  
ние.

совокупного предложения вещи, обладающего несколькими источниками производства, не представляет большой трудности, поскольку несколько партий товара, требующихся для различных целей или поставляемых из различных источников, могут быть сложены вместе по той же схеме, какая была принята в кн. III для сложения спроса богатых, средних и бедных слоев на один и тот же товар.

Гл. VII.  
Распределение до-  
полнитель-  
ных издер-  
жек.

Далее мы предприняли известное исследование распределения дополнительных издержек производства между различными продуктами предприятия, особенно затрат, производимых на установление торговых связей, а также издержек по сбыту и страхованию.

Гл. VIII-XI.  
Отношение  
стоимости  
средств  
производ-  
ства к стои-  
мости  
произве-  
денных ве-  
щей.

§ 3. Вновь обратившись к тем главным трудностям проблемы равновесия нормального спроса и предложения, которые связаны с фактором времени, мы более полно исследовали отношение между стоимостью средств производства и стоимостью произведенного товара.

Когда разные производители обладают разными преимуществами при производстве какой-либо вещи, ее цена должна быть достаточной, чтобы покрыть издержки производства тех производителей, которые не располагают особыми и исключительными производственными возможностями, так как, если цена не покрывает эти издержки, указанные производители приостановят или сократят свое производство, а недостаточное предложение этой вещи по сравнению со спросом повысит ее цену. Когда рынок пребывает в равновесии и вещь продается по цене, покрывающей указанные издержки, у тех, кто располагает исключительными преимуществами, остается излишек сверх величины их издержек. Если эти преимущества проистекают из обладания свободными дарами природы, такой излишек называется избытком производителя или рентой производителя; здесь в любом случае возникает избыток, а когда владелец свободного дара природы сдает его в пользование другому лицу, он обычно может получать за его использование денежный доход, эквивалентный данному избытку.

Цена продукта равна издержкам производства той его части, произведенной на пределе, на котором действуют такие неблагоприятные условия, при каких рента не возникает. Издержки производства этой части продукта можно исчислить, не попадая в порочный круг, тогда как исчисление издержек производства других его

частей приводит в этот круг.

Когда земля, использовавшаяся для возделывания хмеля, оказывается способной приносить более высокую ренту при использовании ее для производства товарной садово-огородной продукции, площадь, занятая под хмелем, несомненно, уменьшится; это в свою очередь приведет к повышению предельных издержек производства хмеля, а следовательно, и его цены. Рента, которую земля приносит за возделывание на ней одной культуры, привлекает внимание к тому обстоятельству, что спрос на землю для производства этого вида продукции увеличивает трудности обеспечения предложения других ее видов, хотя сама рента непосредственно и не входит в состав указанных издержек. Аналогичная аргументация применима и к отношению между стоимостями участков городской земли и издержками производства возводимых на них сооружений.

Таким образом, когда мы берем нормальную стоимость в широком смысле, когда мы исследуем причины, определяющие нормальную стоимость "в конечном счете", когда мы прослеживаем "конечные" следствия экономических причин, тогда доход, извлекаемый из капитала в этих формах, входит в состав платежей, которые должны покрывать издержки производства данного товара; оценки возможного размера этого дохода непосредственно обуславливают действия производителей, которые оказываются на грани сомнения, увеличивать ли объем средств производства или нет. Но, с другой стороны, когда мы рассматриваем причины, определяющие нормальные цены для периода, который краток по сравнению с периодом, требующимся для большого увеличения предложения указанных средств производства, тогда их влияние на стоимость носит главным образом косвенный характер и является более или менее близким к влиянию свободных даров природы. Чем короче рассматриваемый нами период и чем медленнее процесс производства указанных средств, тем меньшую роль играют колебания размера извлекаемого из них дохода в ограничении или увеличении предложения производимого ими товара и в повышении или снижении его цены предложения.

§ 4. Это приводит нас к рассмотрению некоторых трудностей технического характера, связанных с предельными издержками производства товара, подчиняющегося закону возрастающей отдачи. Трудности здесь

Гл. XII. В  
короткие  
периоды  
истинный  
характер



воздействия закона возрастающей отдачи на цену предложения не проявляется.

возникают из соблазна изображать цену предложения как зависимую от количества произведенного товара без учета длительности периода, неизбежно требующегося каждому отдельному предприятию для развития своей внутренней и еще больше своей внешней организации; в результате эти трудности заняли наиболее видное место в математических и полуматематических дискуссиях по проблемам теории стоимости. Дело в том, что, когда изменения цены предложения и количества произведенного продукта рассматриваются как зависящие исключительно друг от друга, без какого-либо учета последовательного роста производства, представляется логичным утверждать, что предельная цена предложения являет собой для каждого индивидуального производителя прибавление к его совокупным издержкам производства посредством осуществления последнего момента производства, а также, что эта предельная цена предложения может во многих случаях сократиться в результате увеличения производства его товара намного больше, чем сократится под воздействием этой причины цена спроса на открытом рынке.

Недостатки статического метода.

Поэтому статическая теория равновесия не полностью применима к товарам, подчиняющимся закону возрастающей отдачи. Следует, однако, заметить, что во многих отраслях каждый производитель имеет свой особый рынок, на котором он хорошо известен и который он не в состоянии быстро расширить; поэтому, хотя он физически и мог бы быстро увеличить объем своего производства, он рисковал бы тем самым большим сокращением цены спроса на его особом рынке или же вынужден был бы продавать свою избыточную продукцию вне этого рынка на менее благоприятных условиях. Хотя и существуют отрасли, в которых каждый производитель обладает доступом ко всему крупному рынку в целом, все же в этих отраслях остается лишь очень немного видов экономии, какие можно получить посредством увеличения объема продукции в условиях, когда существующие производственные мощности уже достаточно загружены. Нет сомнения, что имеются и отрасли, в отношении которых ни то, ни другое утверждение не является правильным, они находятся в переходном состоянии, и следует признать, что статическую теорию равновесия нормального спроса и предложения успешно применять к таким отраслям нельзя. Но подобные случаи немногочисленны; что же касается громадного большинства отраслей обрабатывающей промышленности, то в них особенности связи между ценой

предложения и объемом производства обнаруживают коренные различия между короткими периодами и долгими.

В короткие периоды трудности приспособления внутренней и внешней организации к быстрым изменениям объема производства столь велики, что цена предложения обычно должна возрасти с увеличением количества производимой продукции и снижаться по мере его сокращения.

Но в долгие периоды как внутренняя, так и внешняя экономия на производстве в крупном масштабе имеет время для своего развития. Предельная цена предложения здесь — это не только издержки самого производства какой-либо отдельной партии товара, а это вся сумма издержек (включая страхование и валовые доходы по управлению) на предельное приращение в совокупном процессе производства и сбыта.

Его применение для долгих периодов.

§ 5. Уже самое начальное изучение последствий налога, рассматриваемых как особый случай изменения в общих условиях спроса и предложения, приводит к заключению, что при надлежащем учете интересов потребителей с абстрактных позиций наблюдается гораздо меньше, чем полагали старые экономисты, очевидных аргументов в пользу общей доктрины так называемого "максимума удовлетворения", т.е. в пользу доктрины, согласно которой свободное соблюдение каждым индивидуумом своих собственных непосредственных интересов побуждает производителей направлять их капитал и труд, а потребителей — их расходы на такие цели, которые лучше всего отвечают общим интересам. На данной стадии нашего исследования, поскольку оно ограничивается анализом самого общего характера, мы совершенно не касаемся важного вопроса о том, насколько — при нынешнем характере человеческой природы — коллективное действие может уступать индивидуальному действию по своей энергии и гибкости, по изобретательности и целеустремленности и не может ли общество понести больше потерь от практической неэффективности, чем выгод от учета всех интересов, на которых сказывается какой-либо курс действия. Но даже если и не принимать во внимание все беды, проистекающие из неравного распределения богатства, существуют явные основания полагать, что совокупное удовлетворение, пока все еще далеко не достигшее максимума, может быть намного увеличено посредством коллективных действий в развитии производства и потребления вещей, в от-

Гл. XIII. Изменения нормального спроса и предложения с некоторыми ссылками на доктрину максимума удовлетворения.

ношении которых закон возрастающей отдачи проявляется с особой силой.

Гл. XIV.  
Теория монополий.

Это положение находит подтверждение в исследовании теории монополий. Интересам монополиста непосредственно отвечает так повести производство и продажу своих товаров, чтобы получить для себя максимум чистого дохода, осуществляемый им курс действий едва ли является таким, который способствует достижению совокупного максимума удовлетворения. Расхождение между индивидуальными и коллективными интересами представляется на первый взгляд менее существенным в отношении тех вещей, которые подчиняются закону убывающей отдачи, чем в отношении тех, которые подчиняются закону возрастающей отдачи; но в последнем случае на первый взгляд имеются веские основания полагать, что часто может оказаться в интересах общества прямое или косвенное вмешательство, так как большое увеличение производства дает гораздо больший прирост потребительского избытка, чем совокупных издержек производства товаров. Более точные представления об отношениях спроса и предложения, особенно когда они выражены в форме графиков, помогают выявить, какие следует собрать статистические данные и как их употребить в попытке оценить относительные величины различных сталкивающихся экономических интересов — общественных и частных.

Теория  
стоимости  
Рикардо.

Рикардианская теория отношения между издержками производства и стоимостью занимает столь важное место в истории экономической науки, что всякое неправильное толкование ее подлинного смысла должно неизбежно приносить очень большой вред; к сожалению, изложение теории таково, что оно само почти приводит к неправильному ее толкованию. В результате широко распространено убеждение, что нынешнему поколению экономистов следует ее пересмотреть. В *Приложении I* выдвинуты аргументы, опровергающие это мнение и, наоборот, доказывающие, что основы теории, оставленные нам Рикардо, сохраняют свою силу и сегодня, что во многом они дополнены, что очень много на них построено, что лишь от очень немногих в них отказались. Там показано, что Рикардо знал, какую существенную роль в формировании стоимости играет спрос, но что он считал его действие менее скрытым, чем влияние издержек производства, а поэтому он лишь бегло коснулся его в заметках, которые делал для своих друзей и для себя самого, так как никогда не пытался написать на эту тему стройный трактат; вопреки тому что Маркс приписывал

Рикардо, будто у него издержки производства зависят лишь от количества используемого в производстве труда, он считал, что эти издержки образуются как количеством, так и качеством затраченного труда, а также размером накопленного капитала для оснащения труда и продолжительностью времени, в течение которого капитал применяется для этой цели.

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

## ГЛАВА I

## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Главная  
мысль  
кн. VI в  
целом.

§ 1. Главная мысль данной книги состоит в том, что свободные человеческие существа нельзя заставлять выполнять свою работу на таких же принципах, на каких заставляют работать машину, лошадь или раба. Если бы людей заставили трудиться на таких началах, то существовало бы очень малое различие между распределением и меновым аспектом стоимости, так как каждый фактор производства получал бы отдачу, достаточную для покрытия своих собственных издержек производства, амортизации и т. д., во всяком случае с учетом случайных сбоев, необходимых для приспособления предложения к спросу. Но при настоящем положении дел наша возрастающая власть над природой заставляет ее приносить все больший избыток над насущными жизненными средствами, а этот избыток не поглощается неограниченным ростом населения. Поэтому остаются в силе следующие вопросы: каковы общие причины, регулирующие распределение этого избытка среди населения? Какую роль здесь играют традиционные жизненные средства, т. е. "уровень комфорта"? Какую роль играет влияние, оказываемое способами потребления и образом жизни вообще на производительность, какова здесь роль потребности и деятельности, т. е. "уровень жизни"? Какую роль играет многостороннее действие принципа замещения и какова борьба за выживание между различными классами и категориями работников физического труда и труда умственного? Какова роль власти, которую использование капитала дает тем, в чьих руках он находится? Какая доля общего изобилия идет на вознаграждение тех, кто работает (включая и взятие на себя риска) и "ожидает", и тех, кто работает и сразу же потребляет плоды своих усилий? Здесь предпринимается попытка дать обстоятельный ответ на эти и некоторые аналогичные вопросы.

Суть гл. I.

Мы начнем предварительный обзор этой темы с напоминания о том, что французские и английские авторы

столетие назад представляли дело так, будто стоимость регулируется почти целиком издержками производства, а спрос занимает подчиненное место. Далее мы выясним, насколько близкими к истине эти заключения окажутся в стационарном состоянии и какие следует внести коррективы, чтобы привести указанные заключения в соответствие с фактическими условиями жизни и труда; таким образом, конец гл. I будет посвящен спросу на труд.

В гл. II мы сначала рассмотрим предложение труда в современных условиях, а затем обратимся к общему представлению о причинах, определяющих основные линии распределения национального дохода между работниками и владельцами капитала и земли. В этом беглом обзоре мы опустим многие подробности; анализ некоторых из них — это задача остальной части данной книги, но рассмотрение других необходимо отложить до следующего трактата.

Суть гл. II.

§ 2. Простейшая характеристика причин, определяющих распределение национального дохода, дана французскими экономистами, непосредственно предшествовавшими Адаму Смиту, причем она основывается на специфических условиях Франции второй половины прошлого века. Размеры налогов и другой дани, взимавшихся с французского крестьянина, ограничивались иногда лишь его способностью их платить; очень немногие категории трудящихся не жили в то время на грани голода. Так, "экономисты", или "физиократы", как их называли, исходили ради простоты из посылки, что действует естественный закон народонаселения, согласно которому заработная плата работников удерживается на уровне голодного существования<sup>1</sup>. Они

Физиократы, опираясь на поверхностные факты, полагают, что заработная плата сохраняется на возможно самом низком уровне

<sup>1</sup> Так, Тюрго, которого в этом вопросе следует причислять к физиократам, утверждает ("Sur la Formation et Distribution des Richesses", § VI): "Во всех видах занятий дело должно свестись и в действительности сводится к тому, что заработная плата мастерового ограничена уровнем, необходимым лишь, чтобы дать ему возможность существовать... Он зарабатывает не больше того, чем требуется, чтобы выжить (*Il ne gagne que sa vie*)". Однако, когда Юм указал, что подобное утверждение ведет к заключению, будто налог на заработную плату должен повысить заработную плату, и что такое заключение поэтому не согласуется с тем наблюдаемым фактом, что заработная плата часто низка там, где налоги высоки, и наоборот, ответ Тюрго (март 1767 г.) сводился к тому, что полное действие его железного закона распространяется не на короткие периоды, а лишь на долгие. См. работу Сэя "Тюрго", англ. изд., с. 53 и далее (S a y. Turgot).

не считали, что это относилось ко всему трудовому населению, но исключения были столь редки, что, как им представлялось, общий смысл их допущения был правилен; это примерно то же, что начать описание формы земного шара с утверждения, что он представляет собою сплюснутый сфероид, хотя некоторые горы поднимаются над его общим уровнем на целую  $1/1000$  его радиуса.

и что практически то же самое верно и для процента на капитал.

Далее, они знали, что процентная ставка в Европе за предыдущие пять столетий снизилась вследствие того факта, что "в общем экономия превалировала над роскошью". Но на них очень сильное впечатление производила острая реакция капитала и быстрота, с какой он уклоняется от притеснений со стороны сборщика налогов и ускользает из его цепких лап; поэтому физиократы умозаключали, что нет большой ошибки в положении, согласно которому при сокращении прибыли ниже существовавшего тогда уровня капитал был бы вскоре истрачен или вывезен за пределы страны. В согласии с этим они предположили, также ради краткости, что существует нечто вроде естественной или обязательной нормы прибыли, в известной мере соответствующей естественной норме заработной платы, что при увеличении текущей нормы прибыли выше указанного уровня капитал быстро растет, пока не заставит ее снизиться до этого уровня, и что при падении текущей нормы прибыли ниже указанного уровня капитал быстро сократится и норму прибыли снова заставят повыситься. Они полагали, что, поскольку заработная плата и прибыль устанавливаются естественными законами, естественная стоимость всех вещей формируется в виде требующейся для вознаграждения производителей суммы заработной платы и прибыли<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Из этих посылок физиократы логически выводили заключение, что земельную ренту составляет лишь чистый продукт страны, который может подлежать налогообложению, и что, когда капитал или труд облагаются налогами, последние заставляют их сокращаться до тех пор, пока их чистая цена не повышется до своего естественного уровня. Физиократы утверждали, что землевладельцы вынуждены платить валовую цену, превышающую чистую на величину налогов и всех издержек, связанных с их сбором, а также на эквивалентную величину всех видов ущерба, который сборщик налогов причиняет свободному развитию производства; поэтому, полагали они, землевладельцы в конечном счете теряли бы меньше, если бы они, будучи владельцами единственного на свете подлинного избытка, обязались непосредственно выплачивать любые налоги, которые король потребует, особенно если бы король согласился с принципом "*laissez faire, laissez passer*", т.е. предоставить всякому произ-

Адам Смит обосновал этот вывод с большей полнотой, чем физиократы, хотя только Рикардо было суждено установить, что необходимые для производства труд и капитал следует оценивать на пределе обработки, чтобы избежать элемента ренты. Но и Адам Смит также знал, что труд и капитал в Англии не были на такой грани истощения, как во Франции. В Англии заработная плата значительной части трудящихся была достаточной, чтобы обеспечивать их намного большим, чем одними лишь средствами существования, а капитал располагал там слишком богатой и надежной сферой приложения, чтобы он мог исчезнуть или эмигрировать. Поэтому, когда Адам Смит тщательно формулировал свои положения, в его употреблении понятия "естественная норма заработной платы" или "естественная норма прибыли" не обладали такой жесткой определенностью и неизменностью, как в устах физиократов; он продвинулся значительно дальше последних в выяснении того, как на содержание этих понятий воздействуют постоянно меняющиеся условия спроса и предложения. Он даже настоятельно доказывал, что щедрое вознаграждение за труд "повышает трудолюбие простого народа", что "обилие средств существования укрепляет физическую силу работника, а уверенная надежда на улучшение его жизненных условий и на завершение своего жизненного пути в обстановке покоя и достатка побуждает его к напряжению всех своих сил. Соответственно там, где заработная плата высока, мы всегда видим более деятельного, усердного и смышленного рабочего, чем там, где она низка; например, в Англии мы скорее найдем таких рабочих, чем в Шотландии, вблизи крупных городов — скорее, чем в отдаленных сельских местностях"<sup>1</sup>. И все же он иногда возвращается к старым формулировкам и тем самым дает возможность невнимательному читателю предположить, будто Адам Смит считает, что низкий уровень заработной платы работников установлен железным законом в пределах, обеспечивающих лишь насущные жизненные средства.

В свою очередь и Мальтус в своем великолепном обзоре движения заработной платы в Англии с XIII по XVIII в. показывает, как ее низкий уровень изменялся от столетия к столетию, иногда снижаясь примерно до стоимости одного пека ( $\frac{1}{4}$  бушеля) зерна в день, а

водить все, что тот пожелает, предлагать свой труд и отправлять свои товары на любой, приглянувшийся ему рынок.

<sup>1</sup> А. С м и т. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I, гл. VIII.

Эти жесткие положения были частично смягчены Адамом Смитом

и Мальтусом.



иногда повышаясь до полутора пеков и даже — в XV столетии — почти до двух пеков. Но хотя он и отмечает, что "скудный образ жизни служит как причиной, так и следствием нищеты", он сводит это явление почти исключительно к вытекающему отсюда росту численности населения; ему было еще чуждо понимание того значения, какое экономисты нашего поколения придают воздействию, оказываемому образом жизни на производительность работника, а поэтому и на его способность зарабатывать на жизнь<sup>1</sup>.

Рикардо на первый взгляд придерживался тезиса о так называемом "железном законе заработной платы", но в действительности считал, что заработную плату главным образом образует регулирует изменяющийся уровень жизни.

Формулировки Рикардо даже еще более неосторожны, чем формулировки Адама Смита и Мальтуса. Правда, конечно, что он четко заявляет: "Не следует полагать, будто естественная цена труда, оцениваемая в пище и других предметах первой необходимости, абсолютно фиксированна и постоянна... Она в существенной мере зависит от привычек и обычаев населения"<sup>2</sup>.

Но, сказав это однажды, он не дает себе труда постоянно это повторять, и большинство читателей забывает, что он вообще это говорил. В ходе своих рассуждений Рикардо часто употребляет формулировки, аналогичные тем, какие приняты у Тюрго и физиократов<sup>3</sup> и какие, казалось бы, подразумевают, что тенденция численности населения быстро возрастать, как только заработная плата поднимается выше уровня, обеспечивающего одни лишь насущные жизненные средства, ведет к установлению заработной платы "естественным законом" на уровне этих насущных жизненных средств. Этот закон называли, особенно в Германии, "железным" или "бронзовым" законом; многие немецкие социалисты считают, что этот закон даже сейчас действует в западном мире и что он будет продолжать действовать до тех пор, пока система организации производства остается "капиталистической" или "индивидуалистической", причем они претендуют на то, что авторитет Рикардо на их стороне<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> "Political Economy", ch. IV, § 2. Вызывает некоторое сомнение степень повышения реальной заработной платы в XV в. Лишь в период жизни двух последних поколений реальная заработная плата простого рабочего в Англии превысила стоимость двух пеков зерна в день.

<sup>2</sup> "Principles", ch. V.

<sup>3</sup> Ср. ранее, кн. IV, гл. III, § 8.

<sup>4</sup> Одни немецкие экономисты, не являющиеся социалистами и не признающие существование такого закона, тем не менее придерживаются взгляда, будто жизненность доктрин Рикардо и его последователей зависит от истинности этого закона; другие (напр. Roscher, *Gesch. der Nat. Oek. in Deutschland*, S. 1022) протестуют против неверного истолкования Рикардо социалистами.

В действительности, однако, Рикардо не только хорошо понимал, что необходимый или естественный предел заработной платы отнюдь не устанавливается каким-то железным законом, но что этот предел определяется местными условиями и привычками каждого места и каждого времени; он, далее, остро осознавал значение более высокого "уровня жизни" и призывал поборников гуманности прилагать силы к тому, чтобы укреплять среди трудящихся слоев решимость не допускать падения заработной платы до уровня, едва достаточного для обеспечения одних только насущных жизненных средств<sup>1</sup>.

Настойчивость, с какой многие авторы продолжают приписывать Рикардо веру в "железный закон", можно объяснить лишь его склонностью к "изображению крайних случаев", его привычкой не повторять однажды уже брошенное замечание и опускать, простоты ради, условия и ограничения, требовавшиеся, чтобы его заключения можно было приложить к реальной жизни<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Здесь вполне уместно процитировать его собственные слова. "Поборники гуманности не могут не желать, чтобы во всех странах трудящиеся классы обладали вкусом к удобствам и удовольствиям и чтобы их поддерживали всеми законными средствами в их условиях, направленных на обеспечение этих удобств и удовольствий. Нет лучшего средства против слишком многочисленного населения. В тех странах, где у трудящихся классов наименьшие потребности и где они довольствуются самой дешевой пищей, народ подвержен величайшим невзгодам и страданиям. Им некуда скрыться от своих бедствий, им невозможно искать безопасность в более низком состоянии; их положение столь низко, что пасть ниже они уже не могут. При любой нехватке главного предмета пропитания они мало чем могут его заменить, а неурожай означают для них почти все беды голодовки" ("Principles", ch. V). Примечательно, что Маккуллох, которого не без оснований обвиняли в том, что он воспринял самые крайние догматы Рикардо и строго и безоговорочно применял их, тем не менее избрал для четвертой главы своего трактата "О заработной плате" (McCulloch. On Wages) следующее название: "Вред от низкой заработной платы и от постоянного питания рабочих самыми дешевыми пищевыми продуктами. Преимущества высокой заработной платы".

<sup>2</sup> Эта привычка Рикардо подвергается рассмотрению в *Приложении I* (см. также кн. V, гл. XIV, § 5). Английские экономисты-классики часто утверждали, что минимум заработной платы зависит от цены на зерно. Однако термин "зерно" они употребляли для краткого обозначения продукции сельского хозяйства вообще; например, Петти говорил, что "под возделыванием зерна мы будем понимать возделывание всех жизненных средств подобно тому, как в "Отче наш" употребляется слово "хлеб" ("Taxes and Contributions", ch. XIV). Разумеется, Рикардо придерживался менее оптимистического взгляда на перспективы трудящихся классов, чем придерживаемся мы сегодня. Даже сельскохозяйственный рабочий в состо-

Милль также отстаивал идею о прогрессирующем ухудшении положения трудящихся, порождаемом чрезмерно низкой заработной платой.

Но прошлое поколение экономистов явилось первым, приступившим к глубокому изучению воздействия заработной платы на производительность.

Проблема сложна: необходимы простые примеры.

Милль не продвинулся в теории заработной платы намного дальше своих предшественников, несмотря на твердо подчеркиваемое им большое значение человеческого элемента в экономической науке. Он, однако, следовал за Мальтусом в приверженности к тем урокам истории, которые показывают, что, когда падение заработной платы вынуждает трудящихся снизить уровень жизни, "причиненный им ущерб принимает постоянный характер, а их ухудшившееся положение превращается в новый минимум, имеющий тенденцию упрочиться точно так же, как закрепился прежний, более высокий минимум"<sup>1</sup>.

Однако лишь в эпоху последнего поколения начали вести тщательные исследования влияния, которое оказывает высокая заработная плата на производительность не только тех, кто ее получает, но также на их детей и внуков. В этом вопросе ведущую роль сыграли Уокер и другие американские экономисты; применение сравнительного метода исследования к индустриальным проблемам различных стран Старого и Нового света постоянно привлекает все большее и большее внимание к тому факту, что высокооплачиваемый труд обычно является высокопроизводительным, а поэтому недорогим; этот факт, хотя и вселяет больше надежд на будущее рода человеческого, чем любой другой известный нам, оказывает, как будет установлено, очень сложное воздействие на теорию распределения.

Теперь стало очевидным, что проблема распределения гораздо более трудна, чем полагали старые экономисты, и что никакое решение ее, претендующее на простоту, не может быть истинным. Большинство прежних попыток дать на нее легкий ответ в действительности представля-

янии теперь хорошо прокормить свою семью и кое-что сберечь, тогда как во времена Рикардо даже мастеровому требовалась вся его заработная плата, во всяком случае в малоурожайные годы, чтобы приобретать для своей семьи достаточное количество хорошей пищи. У. Эшли подчеркивает ограниченный характер надежд, которые питал Рикардо, по сравнению с теми, какие мы питаем в наше время; он дает поучительное описание истории приведенной выше цитаты и показывает, что даже Лассаль не придавал абсолютной жесткости своему "бронзовому" закону. См. Приложение I. § 2.

<sup>1</sup> Кн. II, гл. XI, § 2. Он лишь сетовал на то, что Рикардо признает неизменность уровня жизни, очевидно не заметив того положения, какое было процитировано в предпоследней сноске. Милль, однако, хорошо понимал, что "минимальная норма заработной платы" у Рикардо зависела от преобладавшего в его время уровня жизни и никак не была связана с одними лишь насущными жизненными средствами.

ло собой ответы на воображаемые вопросы, которые могли возникнуть не в нашем мире, а в других обществах, условия жизни в которых очень просты. Труд, затраченный в поисках ответа на эти вопросы, не был напрасен, ибо очень трудную проблему лучше всего решать, разделяя ее на части, причем каждый из этих простых вопросов содержит часть большой и трудной проблемы, которую нам надлежит решать. Воспользуемся же этим опытом и в остальной части данной главы, последовательными шагами проложим путь к пониманию общих причин, регулирующих в реальной жизни спрос на труд и капитал<sup>1</sup>.

§ 3. Начнем с исследования влияния спроса на доходы от труда, взятого из воображаемого мира, в котором каждый владеет капиталом, содействующим его труду; в результате здесь проблема отношений капитала и труда вовсе не возникает. Иными словами, допустим, что применяется лишь небольшой капитал и что каждый владеет всем капиталом, какой он использует, а дары природы столь изобильны, что они бесплатны и никем не присвоены. Предположим далее, что каждый обладает не только одинаковой способностью, но и равной готовностью к труду, что фактически каждый трудится с равным усердием и что вся работа у всех неквалифицированная или, вернее, неспециализированная в том смысле, что если бы любые два человека поменялись занятиями, каждый из них выполнил бы столько же работы и так же хорошо, как и другой. Наконец, предположим, что каждый производит без помощи других уже готовые к продаже вещи и что он сам реализует их конечным потребителям, и таким образом, спрос на все предметы непосредственный.

В этом случае проблема стоимости очень проста. Вещи обмениваются друг на друга пропорционально труду, затраченному на их производство. Когда предложение какой-либо вещи несколько сокращается, она в течение небольшого времени может продаваться выше ее нормальной цены, она может обмениваться на вещь, производство которой потребовало больше труда, чем затрачено на ее собственное производство; однако при этом люди сразу же оставят другую работу, чтобы производить именно эту, и через очень короткое время ее стоимость упадет до нормального уровня. Могут возникнуть небольшие нарушения, но, как правило, доходы каждо-

Сначала предполагали всех людей одинаковыми и взаимозаменяемыми производителями, а численность населения неизменной;

в этом случае спрос выступал главным регулятором распределения;

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. V, особенно § 2, 3.

го равны доходам любого другого. Иными словами, каждый располагает равной долей в чистой сумме всех производимых вещей и услуг или, как мы бы сказали, в *национальном доходе*, или *дивиденде*, который и обуславливает спрос на труд<sup>1</sup>.

Когда же новое изобретение удваивает производительность труда в какой-либо отрасли производства, в результате чего человек может изготовить в год вдвое больше определенного рода вещей без применения дополнительных средств производства, тогда меновая стоимость этих вещей упадет до половины прежней. Эффективный спрос на труд каждого несколько возрастет, а доля, которую каждый может получить из общей суммы доходов, окажется несколько выше прежней. Каждый может, если пожелает, взять вдвое больше вещей указанного рода и прежнее количество других вещей или же несколько большее, чем прежде, всех вещей. Если возрастет эффективность производства во многих отраслях, общий поток доходов, или дивиденды, значительно увеличится, товары, производимые в этих отраслях, образуют значительно больший спрос на товары, производимые в других отраслях, и увеличат покупательную способность доходов всех.

таким же он выступает и во втором случае, когда численность населения все еще неизменна и все люди одинаково производительны, но каждый имеет свою собственную профессию;

§ 4. Положение существенно не изменится, если мы предположим, что в каждой отрасли требуется некая узкая квалификация, а все прочие условия остаются прежними, т.е. предполагается, что рабочие обладают равными способностями и трудолюбием и что все профессии одинаково приятны и всем им одинаково легко обучиться. Нормальный уровень доходов при этом остается одинаковым во всех отраслях, поскольку, когда работники одной профессии за свой рабочий день производят вещи, которые можно продать дороже, чем вещи, изготовленные за рабочий день в других отраслях, и неравенство это обнаруживает какие-либо признаки длительности, люди станут обучать своих детей указанной более предпочтительной профессии. Конечно, могут возникнуть некоторые диспропорции. Перемещение из одной профессии в другую должно занять известное время, причем некоторые профессии в течение какого-то периода могут получать большую, чем им нормально полагалось бы, долю доходов, тогда как другие получают меньшую их долю, либо даже вовсе не имеют работы. Но, несмотря на эти нарушения, текущая стоимость всех вещей станет

<sup>1</sup> См. далее, § 10.

колебаться вокруг их нормальной стоимости, которая в этом случае, как и в предыдущем, будет зависеть просто от количества труда, затраченного на производство вещи, поскольку нормальная стоимость всех видов труда все еще останется одинаковой. Производительная сила общества будет возрастать путем разделения труда, общий национальный дивиденд, или сумма доходов, станет больше, а поскольку, оставляя в стороне преходящие нарушения, всем достается из этой суммы равная доля, каждый оказывается способным покупать за плоды своего собственного труда более полезные для него вещи, чем он мог бы изготовить сам для себя.

На этой стадии, как и на рассмотренных выше, сохраняет свою силу положение, согласно которому стоимость каждой вещи очень близко соответствует количеству затраченного на ее производство труда, а доходы каждого регулируются просто щедростью природы и развитием техники производства.

§ 5. Далее, продолжая оставлять в стороне влияние, оказываемое щедрым финансированием воспитания и обучения поколений рабочих на их производительность, и отложив этот вопрос до рассмотрения его в следующей главе вместе с другими аспектами проблемы распределения со стороны предложения, выясним, как сказываются изменения численности населения на доходах, доставляемых природой. Мы для этого предположим, что темп роста населения либо фиксирован, либо, во всяком случае, не зависит от уровня заработной платы и что на него могут влиять лишь изменения обычаев, нравственных взглядов и медицинских знаний. Мы все еще предполагаем, что весь труд обладает одинаковой квалификацией, а национальный дивиденд равномерно распределяется между всеми семьями, если не считать преходящих нарушений. В этом случае всякое улучшение техники производства или транспорта, каждое новое открытие, каждая новая победа над природой в равной мере увеличивает удобства и предметы роскоши в распоряжении каждой семьи.

Но данный случай отличается от предыдущего, поскольку здесь рост населения, если он продолжается достаточно долго, в конце концов должен опередить совершенствование техники производства и привести в действие закон убывающей отдачи в сельском хозяйстве. Иначе говоря, те, кто работает на земле, получают за свой труд и капитал меньше пшеницы и другой сельскохозяйственной продукции. Один час труда будет пред-

роль спроса такая же и в том случае, когда численность населения возрастает, но не под влиянием экономических причин и когда все рабочие одинаковой квалификации,

несмотря даже на то что тенденция к убывающей отдаче уже проявляется.

ставлять меньшее, чем прежде, количество пшеницы для всех сельскохозяйственных профессий, а поэтому и для всех других профессий, поскольку предполагается, что всякий труд имеет одинаковую квалификацию, а следовательно, сохраняются, как правило, равные доходы во всех профессиях.

Следует далее заметить, что избыточная или рентная стоимость земли обнаружит тенденцию к повышению. Дело в том, что стоимость продукта любого рода должна быть равна стоимости труда, использующего повсюду, согласно нашему допущению, равное количество капитала, т.е. труда и капитала, требующихся для производства данного продукта независимо от того, плодородная ли это земля или бедная, в условиях едва лишь достаточного или предельного возмещения затрат. Здесь требуется больше, чем прежде, труда и капитала, чтобы на пределе произвести квартал пшеницы (и т.д.), а поэтому пшеница (и т.д.), которую природа отдает в обмен на труд, приложенный при благоприятных обстоятельствах, будет обладать большей, чем прежде, стоимостью по отношению к данному количеству труда и капитала или, иными словами, она принесет большую избыточную стоимость труда и капитала, использованных для ее возделывания.

Когда существует много категорий труда, но численность рабочих каждой категории не регулируется экономическими причинами, спрос все еще остается главным регулятором стоимости.

§ 6. Откажемся теперь от допущения о такой мобильности труда, при которой он во всем обществе обеспечивает равное вознаграждение за равные усилия, и немного приблизимся к условиям реальной жизни, предположив, что труд обладает не одной производственной квалификацией, а несколькими. Допустим, что родители всегда обучают своих детей профессии по своей собственной квалификации и что они обладают свободой выбора в пределах данной квалификации, но не вне этих пределов. Наконец, допустим, что численность рабочих каждой квалификации регулируется не экономическими причинами, а иными; она, как и прежде, может быть фиксированной или изменяться под влиянием обычаев, нравственных взглядов и т.д. И в этом случае совокупный национальный дивиденд регулируется щедрой отдачей природы на приложение человеческого труда при данном состоянии техники производства, но распределяется этот дивиденд между различными квалификациями неравномерно. Распределение здесь регулируется спросом самих людей. Доля любой производственной группы будет тем выше, чем более широки и настоятельные удовлетворяемые ею потребности тех групп, которые

сами получают большие доли национального дохода.

Допустим, например, что артисты образуют некую профессиональную группу, некую касту, некий самостоятельный производственный слой; иногда, если их численность определяется или по крайней мере обуславливается причинами, не зависящими от их заработков, их доходы будут регулироваться наличием средств и желаниями тех категорий населения, которые склонны получать такое удовлетворение, какое им могут доставить артисты.

§ 7. Теперь можно покинуть воображаемый мир, где каждый владеет капиталом, содействующим его труду, и вернуться в наш собственный мир, где отношения труда и капитала играют большую роль в проблеме распределения. Но здесь мы пока все еще сосредоточим внимание на распределении национального дивиденда между различными факторами производства в соответствии с количеством каждого фактора и объемом услуг, которые он оказывает, а рассмотрение рефлекторного воздействия вознаграждения каждого фактора на предложение его самого отложим до следующей главы.

Мы видели, как энергичный бизнесмен постоянно стремится к наиболее выгодному применению своих ресурсов, использованию каждого фактора производства до того предела, или границы, за которой ему окажется выгоднее переключить небольшую часть своих затрат на какой-либо другой фактор; мы видели также, что он в меру своего влияния является, таким образом, посредником, через которого принцип замещения так приспособливает загрузку каждого фактора, что при предельном его применении затраты на него пропорциональны добавочному чистому продукту, получаемому в результате его использования. Этот общий ход рассуждения нам надлежит применить в случае с наймом рабочей силы<sup>1</sup>.

Вопрос, который постоянно на уме у осторожного бизнесмена, заключается в том, соответствует ли число

Возврат к условиям реальной жизни, которые, однако, рассматриваются лишь со стороны спроса.

Предел, на котором дальнейшее применение фактора производства перестает быть выгодным,

показан на примере

<sup>1</sup> См. ранее, кн. V, гл. IV, § 1—4. Несколько ниже нам предстоит рассмотреть вопрос о том, в каких отношениях наем человеческого труда отличается от найма дома или машины, но пока что можно эти различия не принимать в расчет и исследовать проблему лишь в ее самой общей форме. Но и при этом нам придется игнорировать некоторые технические трудности; тех читателей, которые в соответствии с пожеланием, высказанным в конце гл. VII, кн. V, пропустили последние главы той книги, мы просим, если их не удовлетворит данное здесь общее объяснение, вернуться назад и прочитать в кн. V гл. VIII и IX.



с рабочей  
силой.

работников на его предприятии рациональным требованием. В ряде случаев вопрос решается самим оборудованием; на каждом паровозе нужен один и только один машинист. Но на некоторых курьерских поездах имеется лишь один кондуктор, а когда движение интенсивное, такой поезд может потерять несколько минут, которые можно было бы сэкономить при наличии второго кондуктора; поэтому предусмотрительный менеджер постоянно учитывает чистую выгоду от экономии времени и от удобств пассажиров, которую можно получить от второго кондуктора на курьерском поезде, и взвешивает целесообразность такой затраты. Этот вопрос аналогичен, хотя по форме и проще, вопросу о том, "окупит" ли себя дополнительный поезд в расписании, который потребует больше затрат как на подвижной состав, так и на рабочую силу.

*Предель-  
ный работ-  
ник.*

Часто можно также услышать, что какой-то фермер истощает свою землю из-за малого числа работников. У него, вероятно, достаточно лошадей и сельскохозяйственных орудий, но, "если бы он нанял еще одного работника, он бы с лихвой вернул себе свои деньги", т.е. чистый продукт, производимый дополнительным работником, более чем окупил бы заработную плату последнего. Предположим, что некий фермер раздумывает над вопросом о числе своих пастухов. Для простоты можно допустить, что для дополнительного работника не потребуются новых затрат на орудие или скот, что этот работник избавит самого фермера от такого объема хлопот в одних отношениях, в каком он причинит их в других отношениях, вследствие чего нет необходимости учитывать управленческий доход (даже когда этот доход рассматривается широко, т.е. с включением страхования от риска и т.п.), и, наконец, что, по расчетам фермера, он сэкономит на предотвращении потерь ягнят и других потерь столько, что годовое стадо полноценных овец возрастет у него на 20 голов. Иначе говоря, он считает, что чистый продукт от использования одного дополнительного работника составит 20 голов овец. Если этот работник может обойтись ему значительно дешевле, чем эквивалент цены этих овец, предусмотрительный фермер определенно возьмет его к себе на ферму; но, если дополнительный работник будет стоить ему почти столько, сколько стоят 20 овец, фермер окажется на грани сомнения; такого работника можно назвать *предельным* пастухом, так как его использование является предельным.

Следует

Лучше всего повсюду исходить из предположения,

что человек обладает нормальной производительностью. Он все равно окажется предельным пастухом, даже если он обладает исключительной производительностью, лишь бы его чистый продукт равнялся его заработной плате; фермер мог бы считать, что пастух нормальной производительности добавит к его стаду лишь 16 овец, а поэтому готов был бы нанять этого человека с оплатой на  $\frac{1}{4}$  больше обычной заработной платы. Однако считать его таким исключением было бы в высшей степени неразумно. Он должен быть репрезентативным, т.е. обладать нормальной производительностью<sup>1</sup>.

предположить, что он обладает нормальной производительностью и трудится в нормальных условиях.

<sup>1</sup> См. замечания о стандартизации труда далее, кн. VI, гл. XIII, § 8, 9.

Арифметическая иллюстрация приведена в следующей таблице. Колонка (2) представляет количество овец вместе с надлежащим количеством шерсти, которое предположительно может быть продано ежегодно с крупной английской овцеводческой фермы с числом пастухов 8,9,10,11,12 соответственно. (В Австралии, где рабочих не хватает, земля имеется в изобилии, а овцы обладают относительно малой стоимостью, каждые 2 тыс. овец обслуживает, за исключением периода стрижки шерсти, менее 10 человек. — см. Albert Spicer в кн.: Ashley. British Dominions, p. 61.) Мы допускаем, что увеличение числа пастухов с 8 до 12 не повышает общую сумму издержек по эксплуатации фермы и что оно в одних отношениях сокращает бремя забот фермера, а в других усиливает, вследствие чего не следует учитывать ни то, ни другое. Исходя из этого, представленный в колонке (3) продукт, создаваемый каждым последующим дополнительным работником, образует превышение соответствующей величины в колонке (2) над предшествующей величиной в той же колонке (2). Колонка (4) получена путем деления величин колонки (2) на величины в колонке (1). Колонка (5) показывает затраты на оплату труда пастухов по норме 20 овец на одного пастуха. Колонка (6) показывает избыток, остающийся на общие издержки, включая фермерскую прибыль и ренту.

| (1)<br>Число<br>пастухов | (2)<br>Поголовье<br>овец | (3)<br>Продукт<br>последне-<br>го пастуха | (4)<br>Средний<br>продукт<br>на 1 па-<br>стуха | (5)<br>Зара-<br>ботная<br>плата | (6)<br>Превыше-<br>ние (2)<br>над (5) |
|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| 8                        | 580                      | -                                         | 72,5                                           | 160                             | 420                                   |
| 9                        | 615                      | 35                                        | 68,33                                          | 180                             | 435                                   |
| 10                       | 640                      | 25                                        | 64                                             | 200                             | 440                                   |
| 11                       | 660                      | 20                                        | 60                                             | 220                             | 440                                   |
| 12                       | 676                      | 16                                        | 56,33                                          | 240                             | 436                                   |

По мере продвижения вниз числа в колонке (3) неизменно уменьшаются, а в колонке (6) сначала увеличиваются, затем остаются без изменения и наконец уменьшаются. Это показывает, что фермеру одинаково выгодно нанимать 10 или 11 работников, но ему менее выгодно нанимать 8, или 9, или 12. Одиннадцатый работник (предположительно обладающий нормальной производительностью) — это предельный пастух тогда, ког-

Когда наш пастух репрезентативен и его работодатель репрезентативен, 20 овец представляют чистый продукт, а следовательно, и способность пастуха приносить доход. Но когда работодатель является плохим управляющим, когда он, например, допускает, чтобы его работники не обеспечивали достаточного корма для овец, пастух может сберечь ему вместо 20 овец только 15. Чистый продукт имеет тенденцию представлять нормальную зара-

да условия на рынке труда и на рынке овец таковы, что одного пастуха можно нанять на год за вознаграждение в 20 овец. Если бы условия рынка диктовали плату в 25 овец, то числа в колонке (6) составили бы соответственно 380, 390, 390, 385 и 396. Поэтому данный конкретный фермер, *вероятно*, нанял бы на одного пастуха меньше и предложил бы на рынке меньшее количество овец, а из многих овцеводов значительная часть (наверняка) поступила бы именно так.

В отношении аналогичных случаев мы уже подробно доказывали (см. кн. V, гл. VIII, § 4, 5), что цена, какую фермер считает как раз достаточной, чтобы заплатить за этот труд, лишь служит мерой результата действия множества причин, которые все, вместе взятые, определяют величину заработной платы пастухов, точно так же как движения предохранительного клапана могут измерять результат действия множества причин, регулирующих давление пара в котле. Теоретически можно сделать поправку на тот факт, что фермер, выбрасывая на рынок дополнительные 20 овец, тем самым вообще понижает цену на овец, а следовательно, несколько теряет на других своих овцах. В особых случаях такая поправка может иметь существенное значение. Но в такой общей аргументации, какую мы развиваем здесь и в которой мы имеем дело с очень небольшим увеличением предложения со стороны одного из многих производителей на крупном рынке, оно имеет столь малые размеры (математически малую величину второго порядка), и его можно не принимать в расчет. (См. ранее сноску на с. 99.)

Разумеется, чистый продукт пастуха в данном исключительном случае играет не большую роль в регулировании заработной платы пастухов, чем чистый продукт любого из предельных пастухов на фермах, где их нельзя с выгодой использовать без значительных дополнительных затрат на другие цели, как, например, на землю, строения, орудия труда, труд по управлению и т. д.

Колонка (4) в приведенной выше таблице получается делением чисел из колонки (2) на числа в колонке (1). Но таблица показывает, какое число работников фермер может позволить себе нанять, если им приходится платить заработную плату, эквивалентную стоимости количества овец в колонке (3), которая поэтому затрагивает самую суть проблемы заработной платы, тогда как колонка (4) не имеет прямого отношения к этой проблеме. Следовательно, Дж. А. Гобсон, очевидно, ошибается, когда он, комментируя составленную им самим аналогичную таблицу (в которой, однако, подобранные им самим данные не согласуются с критикуемой им гипотезой), заявляет: "Иными словами, так называемая конечная или предельная производительность оказывается не чем иным, как средней производительностью... сама идея существования предельной производительности... целиком ложна" ("The Industrial System", p. 110).

ботную плату лишь в том случае, если как сам работник, так и условия его найма являются нормальными.

Размер добавочного продукта, который можно получить от труда этого пастуха, в большой степени зависит от числа пастухов, уже используемых фермером. А последнее в свою очередь регулируется общими условиями спроса и предложения, и особенно численностью тех людей, из среды которых можно нанимать пастухов в течение жизни данного поколения, спросом на баранину и шерсть и площадью, с которой может быть обеспечено их предложение, производительностью труда пастухов на всех других фермах и т.д. Далее, на размер предельного продукта большое влияние оказывает конкуренция со стороны других видов использования земли: площадь, пригодная для овцеводческих ферм, сокращается спросом на землю под леса или под овес, под охотничьи заповедники и т.д.<sup>1</sup>

Этот пример был взят из простейшей отрасли, но, хотя в разных отраслях проблема может принимать различные формы, суть ее повсюду одна и та же. С учетом условий, отмеченных в сноске, не имеющих существенного значения для главной цели нашего исследования, заработная плата всякой категории работников имеет тенденцию быть равной чистому продукту, произведенному добавочным трудом предельного работника данной категории<sup>2</sup>.

Рассматриваемую доктрину иногда представляли в качестве теории заработной платы. Однако для такой претензии нет достаточных оснований. Доктрина о том, что заработок рабочего имеет тенденцию быть равным чистому продукту его труда, сама по себе не имеет никакого реального смысла, поскольку для определения размера чистого продукта мы должны, помимо заработной платы самого рабочего, принимать в качестве фиксированных все другие издержки производства товара,

Эта доктрина не является теорией заработной платы,

<sup>1</sup> Ср. с. 129.

<sup>2</sup> Такой способ характеристики чистого продукта труда работника плохо применим к отраслям, в которых приходится значительную долю капитала и усилий вкладывать в постепенное завязывание торговых связей, и особенно к отраслям, где действует закон возрастающей отдачи. Это практическая трудность такого же рода, как и те, которые рассмотрены в кн. V, гл. XII, и *Приложении Н*. См. также кн. IV, гл. XII, кн. V, гл. VII, § 1, 2, и гл. XI. Воздействие добавочного работника на сколько-нибудь значительном предприятии на общую экономию последнего можно анализировать и с чисто абстрактных позиций, но это воздействие столь незначительно, что принимать его всерьез нет необходимости. (См. сноску на с. 99.)

а лишь полезная часть этой теории.

Общие замечания, относящиеся к спросу на капитал.

Пример со спросом на

над изготовлением которого трудится рабочий.

Но хотя это возражение справедливо в отношении претензии на то, что указанная доктрина представляет собой собственно теорию заработной платы, оно неверно в отношении утверждения, что данная доктрина проливает свет на действие одной из причин, регулирующих заработную плату.

§ 8. В следующих главах нам придется приводить другие примеры особых проявлений принципа, проиллюстрированных в предыдущем параграфе на примере физического труда; в частности, нам предстоит показать, как можно измерять стоимость некоторых видов труда по управлению предприятием, когда выясняется, что эффективная производительность предприятия в такой же мере повышается каким-то добавочным видом надзора за трудовым процессом, как и наймом дополнительного рядового рабочего. Далее, доходы от машины можно иногда оценивать добавочной продукцией фабрики, которую машина способна в определенных случаях обеспечить без одновременных добавочных затрат.

Распространяя характеристику работы одной машины на работу целого машинного парка данной совокупной стоимости, мы можем предположить, что на определенной фабрике дополнительные 100 ф.ст. стоимости машин можно использовать таким образом, чтобы это обошлось без других дополнительных затрат и чтобы они дали прирост чистого продукта фабрики на 4 ф.ст. в год после вычета амортизации. Если вкладчики капитала направляют его во всякое производство, которое сулит высокую прибыль, и если, после того как это осуществлено и достигнуто равновесие, вложенный капитал все еще окупается, причем только как раз и окупается применение этих машин, мы из этого факта можем вывести заключение, что годовая процентная ставка равна 4%. Но подобного рода примеры характеризуют лишь часть влияния тех глубоких причин, которые регулируют образование стоимости. Из этих примеров так же нельзя вывести теорию процента, как нельзя из них вывести теорию заработной платы, не попадая в порочный круг.

Однако имеет смысл пойти несколько дальше в характеристике природы спроса на капитал для любого его приложения и проследить процесс складывания совокупного спроса на него из отдельных видов спроса на различные цели назначения.

Чтобы сложилось четкое представление о существе дела, возьмем какое-нибудь отдельное производство,

скажем изготовление шляп, и выясним, чем определяется размер капитала, поглощаемого этим производством. Допустим, что процентная ставка 4% годовых вполне надежно обеспечена и что производство шляп поглощает капитал в размере 1 млн.ф.ст. Это подразумевает, что производство шляп способно настолько выгодно применить весь капитал в 1 млн.ф.ст., что оно скорее станет платить за его использование *чистых* 4% годовых, чем вовсе обходиться без него<sup>1</sup>.

капитал в  
отдельной  
отрасли.

Некоторые вещи им необходимы, они должны располагать не только известным количеством пищи, одежды, жилья, но также и каким-то оборотным капиталом, таким, как сырье, и каким-то основным капиталом, таким, как инструменты, а быть может, и небольшие машины. Хотя конкуренция препятствует тому, чтобы с помощью использования этого необходимого капитала получать прибыль, сколько-нибудь превышающую обычную отраслевую, тем не менее потеря этого капитала окажется столь губительной, что предприниматели готовы платить за него даже 50%, если им не удастся получить его на более легких условиях. Есть и другое оборудование, от которого предприниматели не захотели бы отказаться и при ставке в 20% годовых, но не при более высокой ставке. Если бы ставка составляла 10% годовых, они использовали бы еще больше такого оборудования, при 6% еще больше, при 5% еще того больше и, наконец, при 4% еще больше. Когда эта ставка достигнута, предельная полезность машин, т.е. тех машин, которые предпринимателям только как раз стоит использовать, измеряется ставкой в 4%.

Повышение процентной ставки сократило бы использование ими машин, поскольку они не стали бы применять что бы то ни было, что не приносило бы чистый годовой избыток выше 4% стоимости этой вещи. А снижение процентной ставки заставило бы их предъявлять спрос на большее приложение капитала и устанавливать машины, дающие чистый годовой избыток в размере сколько-то меньше 4% их стоимости. Далее, чем ниже процентная ставка, тем солиднее становятся здания, используемые для фабрик по производству шляп, и жилые

<sup>1</sup> Плата, взимаемая с предпринимателей за ссуды, обычно значительно выше 4% годовых, но, как мы увидим далее в гл. VI, она включает, кроме действительного чистого процента, и другие элементы. До недавнего массового уничтожения капитала войной представлялось разумным говорить о ставке в 3%, но несколько лет спустя после окончания войны ставка даже в 4% может оказаться приемлемой.

дома владельцев этих фабрик; снижение процентной ставки влечет за собой увеличение используемого в производстве шляп капитала в форме большего запаса сырья и большего запаса готовой продукции у розничных торговцев<sup>1</sup>.

Совокупный спрос на капитал.

Способы применения капитала могут сильно различаться даже внутри одной и той же отрасли. Каждый предприниматель, исходя из своих собственных средств, производит вложение капитала в свое предприятие на каждую отдельную цель до тех пор, пока он сочтет, что достигнут предел прибыльности, а этот предел, как мы уже отмечали, представляет собой границу, отделяющую один за другим каждый возможный поток инвестиций и неравномерно продвигающуюся во всех направлениях, как только происходит снижение процентной ставки, по которой можно получить добавочный капитал. Следовательно, спрос на заемный капитал представляет собой совокупность спроса на него всех индивидуумов во всех отраслях и подчиняется этот спрос закону, аналогичному тому, которому подчиняется продажа товаров, точно так же как в случае, когда имеется определенное количество товара, на которое находятся покупатели при всякой данной цене. Когда цена повышается, количество товара, которое может быть продано, сокращается, то же самое относится и к использованию капитала.

Так же как обстоит дело с ссудами на производительные цели, обстоит оно и с займами транжир или правительств, закладывающих свои будущие ресурсы, чтобы заполучить средства для немедленных расходов. Правда, их действия редко диктуются трезвым расчетом, и они часто принимают решение о том, какого размера заем сделать, очень мало считаясь с ценой, какую им придется заплатить за него, тем не менее даже и на ссуды такого рода процентная ставка все же оказывает существенное влияние.

Предварительный, основанный на принципе замещения вывод о воздействии спроса на доход от

§ 9. Суммируем все это в исчерпывающей, хотя и громоздкой, формулировке: всякий фактор производства — будь то земля, машинное оборудование, квалифицированный труд, неквалифицированный труд и т.д. — имеет тенденцию получать применение в производстве до тех пор, пока это приносит выгоду. Когда предприниматели и другие бизнесмены полагают, что они получат лучший результат, используя несколько больше какой-

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. IV, а также *Приложение I*, § 3, где приведены некоторые замечания о доктрине процента Джевонса.

либо из факторов, они так и поступают. Они исчисляют чистый продукт (т.е. чистый прирост денежной стоимости их общей продукции за вычетом случайных издержек), который может быть получен несколько большими затратами в одной области или в другой; если им сулит выгоду некоторое перемещение затрат из одной области в другую, они так и сделают<sup>1</sup>.

каждого фактора производства.

Итак, применение всякого фактора производства регулируется общими условиями спроса относительно предложения, т.е., с одной стороны, настоятельной необходимостью всех видов возможного употребления данного фактора наряду с наличием средств в распоряжении тех, кто в этом факторе нуждается, а с другой — имеющимся его запасом. Равновесие между стоимостями данного фактора для каждого вида его применения поддерживается постоянной его тенденцией перемещаться из той области применения, где его использование менее ценно, в те области, где оно более ценно, в соответствии с принципом замещения.

Когда неквалифицированный труд или всякий другой фактор находит меньшее применение, это вызывается тем, что на какой-то стадии, на которой люди находились на грани сомнения, имеет ли для них смысл использовать данный фактор, они решили, что им это не стоит делать. Именно в этом заключается суть утверждения, что нам следует выявлять *предельные* виды использования и *предельную* производительность каждого фактора. Делать это мы должны просто потому, что только на пределе может произойти любая из тех передвижек, посредством которых и проявляют себя изменившиеся отношения спроса и предложения.

Четкое приложение этого закона к распределению было впервые осуществлено фон Тюненом.

Если игнорировать различия между категориями труда и рассматривать весь труд как однородный или по крайней мере как выраженный целиком в виде некоего труда стандартной производительности, можно выявить предел безразличия между непосредственным применением труда и непосредственным применением вещественного капитала; вкратце можно, цитируя фон Тюнена, сказать, что "производительность капитала должна служить мерой дохода от него, поскольку, когда труд капитала дешевле труда человека, предприниматель уволит часть рабочих, а в противоположном случае увеличит их число"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Это положение совпадает с положениями, изложенными в кн. V, гл. IV и VIII.

<sup>2</sup> Thü nen. Der Isolierte Staat, II. I, S. 123. Он утверждает (там же, с. 124), что поэтому "ставка процента — это элемент, при помощи которого находит выражение отношение произво-



Разумеется, однако, что конкуренция из-за применения капитала вообще носит иной характер, чем конкуренция машин из-за применения в какой-то отдельной отрасли. Эта последняя конкуренция способна вовсе вытеснить тот или иной конкретный труд, тогда как капитал вообще не в состоянии заменить труд вообще, поскольку он должен обеспечивать возрастающую занятость изготовителей тех вещей, которые применяются в качестве капитала. По существу, замещение труда капиталом в действительности представляет собой замещение одних форм труда, связанных с кратким его ожиданием, другими, связанными с длительным его ожиданием<sup>1</sup>.

Одинаковое употребление понятий, обозначающих доход как включаемый в

§ 10. Когда мы говорим, что национальный дивиденд, или распределяемый чистый доход, целой страны подразделяется на доли в виде земли, труда и капитала, мы должны ясно осознать, какие вещи мы сюда включаем и какие отсюда исключаем. Для нашей аргументации весьма редко составит большую разницу, употребляем ли мы все эти понятия в широком смысле или употребля-

дительно к капиталу к производительности человеческого труда"; и наконец, в выражениях, очень близких к тем, какие поколения спустя независимо от него употреблял для той же цели Джевонс, фон Тюнен говорит (с.162): "Полезность последней малой величины капитала определяет (*bestimmt*) высоту ставки процента". Со свойственной ему широтой взглядов фон Тюнен сформулировал общий закон убывающей отдачи от последовательных доз капитала в любой отрасли производства; то, что он по этому вопросу сказал, представляет большой интерес даже и теперь, хотя он не показал, как примирить тот факт, что увеличение капитала, применяемого в какой-либо отрасли, может привести к пропорционально большему возрастанию ее продукции, с тем фактом, что непрерывный приток капитала в отрасль должен в конце концов понизить норму прибыли, получаемой в этой отрасли. Трактовка фон Тюненом этих и других великих экономических принципов, хотя в некоторых аспектах и примитивна, но резко отличается от его причудливых и нереальных предложений о причинах, определяющих накопление капитала. Из этих предположений он выводит странное заключение, будто естественный уровень заработной платы представляет собой геометрическую среднюю между жизненными средствами рабочего и той долей продукта, которая создается трудом, когда он осуществляется с помощью капитала. Но естественный уровень заработной платы он считает наивысшим, какой можно длительно сохранять, а если рабочему удалось бы на время получать больше этого уровня, предложение капитала, утверждает фон Тюнен, было бы настолько замедленно, что в конечном счете рабочий потерял бы больше, чем прежде выиграл.

<sup>1</sup> Фон Тюнену это было хорошо известно (цит. труд, с.127). См. также далее, кн. VI, гл. II, § 9, 10.

ем их в узком смысле. Но очень важно, чтобы в каждом доказательстве их употребление было последовательно и чтобы то понятие, какое мы употребляем при определении спроса на землю, труд и капитал, мы употребляли также и при определении их предложения.

Труд и капитал страны, воздействуя на ее природные ресурсы, ежегодно производят некое *чистое* совокупное количество товаров, вещественных и невещественных, включая услуги всех видов. Ограничительное слово "чистое" необходимо, чтобы не учитывать израсходованное сырье и полуфабрикаты, а также износ и обесценение оборудования, применяемого в производстве: всю такого рода убыль следует, конечно, вычесть из валового продукта, чтобы можно было получить истинный, или чистый, доход. А чистый доход от инвестиций за границей сюда следует добавить (см. т. I, кн. II, гл. IV, § 6). Это и есть подлинный чистый доход, или чистые поступления, страны, иными словами, ее национальный дивиденд; его, конечно, можно исчислить в расчете на год или любой другой период. Термины "национальный доход" и "национальный дивиденд" взаимозаменяемы, но последний имеет большее значение, когда мы рассматриваем национальный доход в виде суммы новых источников удовольствий, имеющихся для распределения. Однако здесь лучше следовать общепринятой практике и не считать частью национального дохода или дивиденда что бы то ни было, что обычно не принято считать частью дохода индивидуума. Так, если не оговорено противоположное, услуги, оказываемые человеком самому себе и оказываемые им безвозмездно членам своей семьи или друзьям, выгоды, извлекаемые им из употребления своих собственных личных благ или общественной собственности вроде беспошлинных мостов, не считаются частью национального дивиденда, и их следует учитывать отдельно.

Некоторая часть продукта идет на увеличение запаса сырья, машин и т.д., а не на одно лишь возмещение израсходованного сырья или износа машин, причем эта часть национального дохода, или дивиденда, не направляется непосредственно на личное потребление. Но она направляется на потребление в широком смысле этого слова, как обычно практикует, скажем, владелец завода по производству печатных машин, когда какое-то количество его готовой продукции продается владельцам типографий. В этом широком смысле правильно считать, что весь продукт предназначен на потребление, что "национальный дивиденд" равнозначен совокупному чис-

национальный дивиденд, так и не включаемый в него.

Корреляция производства и потребления.

тому продукту, а также совокупному потреблению. При обычных условиях экономики производство и потребление движутся параллельно: не существует иного потребления, кроме того, для которого создана возможность соответствующим производством, а за всяким производством следует потребление, для которого оно было предназначено. В отдельных отраслях производства возможны, конечно, известные просчеты, а потрясение системы коммерческого кредита способно на время привести к переполнению складов непроданными товарами. Но такие условия — явление исключительное и здесь нами не рассматриваются (см. далее, кн. VI, гл. XIII, § 10; Приложение J § 3).

## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

§ 1. Как указывалось в начале предыдущей главы, теперь нам предстоит дополнить исследование влияния спроса на распределение изучением обратного воздействия вознаграждения на предложение различных факторов производства. При этом оба направления исследования целесообразно объединить в предварительной общей характеристике той роли, которую играют соответственно издержки производства и полезность или желательность в регулировании распределения национального дивиденда между различными видами труда и собственниками капитала и земли.

Рикардо и способные бизнесмены, следовавшие его учению, слишком уж безоговорочно считали, что действие спроса — это явление, не нуждающееся в объяснении; они и недостаточно обстоятельно изучили его, и недостаточно подчеркивали его значение, а это небрежение породило много путаницы и оставило невыясненными важные истины. В результате слишком большой упор был сделан на тот факт, что источником происхождения доходов каждого фактора производства служит стоимость продукта и что доходы регулируются той же стоимостью продукта, в производстве которого они участвуют; на этом этапе доходы каждого фактора формируются на тех же принципах, что и земельная рента; некоторые даже считали возможным сконструировать цельную теорию распределения на базе многообразного применения закона ренты. Но они этой цели не достигли. Рикардо и его последователи совершенно правильно руководствовались своей интуицией, когда молчаливо решили, что именно исследование сил предложения наиболее неотложно и связано с наибольшими трудностями.

Когда мы выявляем причины, регулирующие (предельную) производительность фактора производства, будь это какой-нибудь вид труда или вещественного капитала, мы обнаруживаем, что непосредственное решение этой проблемы требует осведомленности об имею-

Задача настоящей главы.

Рикардо и его последователи недостаточно подчеркивали роль спроса, но правомерно делали больший упор на издержки производства.

щемся предложении этого фактора, поскольку, если предложение последнего увеличивается, его можно применить в производствах, где потребность в нем меньшая и где он менее производителен. Окончательное решение требует также знания причин, регулирующих его предложение. Номинальная стоимость чего бы то ни было — будь то тот или иной вид труда, или капитала, или чего-либо еще — покоится, подобно замковому камню арки, на равновесии между противодействующими давлениями с двух сторон; с одной стороны — сил спроса, а с другой — сил предложения.

Количества и цены факторов производства взаимно регулируют друг друга.

Производство чего бы то ни было — будь то фактор производства или товар, готовый к немедленному его потреблению — продолжается до той границы или предела, где существует равновесие между силами спроса и силами предложения. Количество вещи или ее цена, количество различных факторов или агентов производства, использованных для ее изготовления, и их цены — все эти элементы взаимно регулируют друг друга, а если какая-нибудь внешняя причина изменяет один из этих элементов, действие такого нарушения распространяется на все остальные элементы.

Параллели из области физики.

Таким же образом несколько шаров, лежащих в чаше, регулируют положение друг друга, и точно так же, когда тяжелый груз висит на нескольких эластичных шнурах различной силы натяжения и различной длины, закрепленных в различных точках потолка (причем все шнуры натянуты), равновесные положения всех шаров и груза взаимно регулируют друг друга. Если какой-либо из шнуров укорачивается, все остальные и груз изменяют свое положение, а длина и натяженность каждого из остальных шнуров также изменяются.

Влияние вознаграждения на желание индивидуума трудиться.

§ 2. Мы видели, что эффективное предложение всякого фактора производства во всякое время зависит, во-первых, от существующего его запаса и, во-вторых, от готовности тех, в чьем распоряжении он находится, применить его в производстве. Эта готовность не определяется просто ожидаемой непосредственной отдачей, хотя возможно существование некоего предела, которым в ряде случаев можно считать основные издержки и ниже которого вообще не станут производить никакой работы. Например, фабрикант без колебаний откажется пустить в ход свои машины для выполнения заказа, который не покроет связанные с этой работой дополнительные прямые денежные затраты, а также фактический износ машин; до некоторой степени аналогичные сооб-

ражения относятся и к износу собственной силы рабочего, к его уставанию и другим тяготам его труда. Хотя в данный момент мы рассматриваем проблему издержек и вознаграждения в нормальных условиях, а не вопрос о прямых затратах, которые индивидуум производит на какую-либо выполняемую им работу, представляется уместным, во избежание недоразумений, сделать здесь короткое замечание по этому вопросу.

Уже отмечалось<sup>1</sup>, что, когда человек бодр, энергичен и выполняет работу по собственному усмотрению, это фактически ничего ему не стоит. Как утверждали некоторые социалисты, допуская простительное преувеличение, мало кто из людей отдает себе отчет в том, какое удовольствие доставляет им умеренный труд, пока не произойдет что-либо, что лишит их возможности работать вообще. Но так это или не так, многие люди убеждены, что большая часть работы, выполняемой, чтобы зарабатывать на жизнь, не доставляет им большого удовольствия, а, напротив, кое-чего им стоит. Они рады, когда наступает конец рабочего дня; они, вероятно, забывают, что первые часы работы не были для них так тягостны, как последний час; они даже склонны думать, что затраты их труда в течение 9 часов просто в 9 раз превосходят затраты последнего часа, и им редко приходит в голову, что, получая плату за каждый час по ставке, достаточной, чтобы компенсировать их за последний и наиболее мучительный час, они тем самым получают производительский избыток или ренту<sup>2</sup>.

Некоторые  
виды тру-  
да доста-  
вляют удо-  
вольствие,

<sup>1</sup> См. кн. II, гл. III, § 2; кн. IV, гл. I, § 2; кн. IV, гл. IX, § 1.

<sup>2</sup> В последних дискуссиях по поводу 8-часового рабочего дня очень мало внимания уделялось проблеме утомления от работы, так как, по существу, многие виды работы требуют таких малых усилий, будь то физических или умственных, что те усилия, какие в них прилагаются, рассматриваются не столько как утомительные, сколько как отдых от скуки. Человек находится на дежурстве и должен быть готов к выполнению работы, когда это потребуются, но фактически в течение дня, быть может, работает даже меньше часа, но он тем не менее против очень длительного дежурства, поскольку оно лишает его жизнь разнообразия, возможностей предаваться удовольствиям у себя дома и в общественных местах, а быть может, также и благоприятных условий для питания и отдыха.

Если человек может прекращать работу, когда пожелает, он так и поступает, когда польза от нее уже не перекрывает неприятные ее стороны. Если ему приходится работать вместе с другими, продолжительность рабочего дня часто для него фиксирована, а в ряде отраслей количество рабочих дней в году практически также для него твердо установлено. Но едва ли существуют такие отрасли, где был бы твердо установлен объем усилий, которые ему следует затратить в своей работе. Если он не

но обычно, хотя и не всегда, увеличение вознаграждения стимулирует увеличение затрачиваемых усилий.

Чем дольше человек работает или даже просто отбывает дежурство, тем больше у него желание получить отдых (если, конечно, он не очень увлечен своей работой); в то же время каждый добавочный час работы дает ему дополнительную оплату и все больше приближает его к рубежу, на котором могут быть удовлетворены его самые настоятельные потребности, а чем выше плата, тем скорее достигается этот рубеж. Следовательно, от самого индивидуума зависит, возникают ли у него с возрастающей оплатой труда новые потребности и новые желания обеспечить на последующие годы жизненные удобства для других и для самого себя или же он вскоре удовлетворяется теми благами, какие можно получить только трудом, а затем стремится больше отдыхать и больше использовать возможности для видов деятельности, которые сами по себе доставляют удовольствие. Универсальное правило вывести невозможно, но опыт, очевидно, показывает, что наиболее невежественные и флегматичные народы и отдельные лица, особенно живущие в южных краях, посвящают работе меньше

в состоянии или не желает прилагать в работе минимальную норму усилий, принятую в местности, где он проживает, он обычно может найти себе занятие в другой местности, где эта норма ниже; повсюду указанная норма устанавливается общим уравниванием пользы и неприятности различных степеней напряженности труда работающего населения данной местности. Поэтому случаи, когда индивидуальная воля человека не играет никакой роли в определении количества выполняемой им в течение года работы, столь же исключительны, как и случаи, когда человеку приходится жить в доме, резко отличном по своей площади от дома, который он предпочел бы лишь потому, что никаких других домов не имеется. Верно, что человек, который хотел бы работать не 9, а 8 часов в день за ту же почасовую ставку в 10 пенсов, не вынужден либо работать 9 часов, либо вовсе отказаться от работы, испытывает лишения от труда в течение девятого часа, но такие случаи редки, а когда они возникают, приходится принимать рабочий день как целое, т. е. как единицу. Однако общий закон затрат этим вовсе не нарушается, так же как не нарушается общий закон полезности тем фактом, что за целое, за единицу приходится принимать концерт или чашку чая, т. е. что человек, который предпочел бы заплатить 5 шилл. за половину концерта, а не 10 шилл. за целый концерт, или 2 пенса за полчашки чая, а не 4 пенса за целую чашку, может понести потери от второй половины. Поэтому у Бем-Баверка, по-видимому, не было достаточных оснований утверждать ("The Ultimate Standard of Value", § IV, опубликовано в "Zeitschrift für Volkswirtschaft", vol. II), что стоимость обычно должна определяться спросом, без прямой связи с издержками, поскольку эффективное предложение труда представляет собой фиксированную величину; дело в том, что, даже если бы количество рабочих часов в году было жестко фиксировано — а это не так, — интенсивность труда оставалась бы эластичной.

времени и прилагают к ней меньше усилий, когда оплата труда повышается настолько, чтобы обеспечить им привычное удовлетворение потребностей в обмен на меньший, чем прежде, объем работы. Но те, кто обладает более широким умственным кругозором и более твердым и гибким характером, трудятся тем энергичнее и дольше, чем выше доступный им уровень оплаты их труда, если, конечно, они не предпочитают посвятить свои силы более возвышенным целям, нежели труд во имя материальной выгоды. Однако этот вопрос потребует обсуждения более подробно в разделе о воздействии прогресса на стоимость. Здесь же можно сделать вывод, что, как правило, возросшее вознаграждение порождает немедленное увеличение предложения эффективного труда, а только что отмеченные исключения из этого правила редко встречаются в широких масштабах, хотя они и имеют известное значение<sup>1</sup>.

§ 3. Когда, однако, мы переходим от анализа непосредственного воздействия, оказываемого ростом заработной платы на выполняемую индивидуумом работу, к анализу его конечных последствий спустя одно или два поколения, вывод не столь расплывчат. Верно, конечно, что хотя временное улучшение положения позволяет очень многим молодым людям вступить в брак и приобрести жилье, которого они ожидали, тем не менее непрерывный рост процветания способен как понизить,

Зависимость в конечном счете предложения производительного труда от уровня доходов и от способа их

<sup>1</sup> См. далее, гл. XII. Низкие урожаи, цены военного времени и кредитные потрясения в разные времена вынуждали некоторых рабочих — мужчин, женщин и детей — перенапрягаться на работе. А примеры постоянно возрастающего напряжения труда вследствие неуклонного снижения заработной платы, хотя теперь и не столь многочисленны, как это зачастую утверждают; в прошлые времена наблюдались далеко не редко. Это напряжение труда можно сравнить с усилиями, предпринимаемыми приходящей в упадок фирмой с целью обеспечить хоть какую-нибудь отдачу от своих затрат путем принятия заказов на условиях, лишь с небольшим превышением возмещающих ее основные или специальные и прямые издержки. С другой стороны, почти каждый век — наш, быть может, несколько меньше, чем большинство других — дает примеры того, как люди в условиях внезапно наступившего процветания довольствуются заработком, получаемым за очень малый объем работы, и тем самым способствуют прекращению периода процветания. Однако рассмотрение подобных вопросов мы отложим до завершения изучения колебаний хозяйственной конъюнктуры. В обычные времена мастеровой, лица свободной профессии или капиталистический предприниматель решают — в качестве индивидуального лица или члена профессиональной ассоциации, — какова самая низшая цена, которую они не отвергнут.



расходования.

так и повысить уровень рождаемости. Но, с другой стороны, увеличение заработной платы почти наверняка снизит уровень смертности, если только оно не достигнуто ценою пренебрежения матерями своими обязанностями перед детьми. Этот аргумент представляется еще более убедительным, когда мы оцениваем влияние высокой заработной платы на физическую и умственную энергию грядущего поколения.

В этом смысле существует определенный уровень потребления, совершенно необходимый для каждого вида труда, а при каком-либо снижении этого уровня соответствующая работа не может быть эффективно выполнена; конечно, взрослые в состоянии удовлетворять свои потребности за счет своих детей, но это лишь отсрочит снижение производительности на период жизни одного поколения. К тому же имеются традиционные жизненные средства, спрос на которые так твердо обусловлен обычаем и привычкой, что на деле люди обычно скорее откажутся от значительной доли насущных жизненных средств — в строгом толковании этого понятия, — чем обойдутся без большей части традиционных. Кроме того, существуют привычные жизненные удобства, от которых некоторые люди, хотя и не все, полностью не откажутся даже при большой нужде. Многие из этих традиционных жизненных средств и привычных удобств являются воплощением материального и духовного прогресса, и их объем различен для разных веков и различных географических районов. Чем их объем больше, тем менее экономичен человек как фактор производства. Но если они выбраны разумно, то в наибольшей степени способствуют достижению конечной цели всего производства, ибо они в таком случае повышают общий тонус человеческой жизни.

Предложение труда быстро приходит в соответствие со спросом на него, когда доход рабочих расходуются главным образом на жизненные средства, обеспечи-

Всякое увеличение строго необходимого для производительности потребления окупает себя и прибавляет к национальному дивиденду столько же, сколько оно из него изымает. Но увеличение потребления, не вызываемое такой необходимостью, можно себе позволить лишь в случае усиления власти человека над природой, а это осуществимо на основе развития знаний и техники производства, совершенствования организации, облегчения доступа ко все более крупным и богатым источникам сырья и, наконец, на основе увеличения капитала и всех форм материальных средств достижения поставленных целей.

Итак, вопрос о том, насколько близко соответствует предложение труда спросу на него, в большей мере

зависит от ответа на следующие вопросы: какую долю текущего потребления всего населения составляют насущные жизненные средства — в строгом смысле этого понятия, — необходимые для жизни и производительности молодого поколения и взрослых; какова в нем доля традиционных жизненных средств, без которых теоретически можно было бы обойтись, но которые большинство людей практически предпочитает каким-то из вещей, действительно необходимых для производительности; наконец, какова доля потребления, по существу необоснованно рассматривающаяся как средство, способствующее производству, хотя, разумеется, часть этой доли может иметь первостепенное значение, если ее рассматривать как самоцель.

Прежние французские и английские экономисты, как мы уже отмечали в начале предыдущей главы, относили почти все потребление трудящихся слоев к первой категории. Делали они это отчасти простоты ради, а отчасти потому, что эти слои были тогда бедны в Англии и очень бедны во Франции; они приходили к заключению, что предложение труда реагирует на изменения эффективного спроса на него таким же образом — хотя, конечно, не так быстро, — как предложение машин. Даже и теперь их точка зрения почти целиком верна по отношению к менее развитым странам. Дело в том, что в большей части мира трудящиеся слои могут позволить себе приобрести очень мало предметов роскоши и даже лишь немного традиционных жизненных средств; всякое увеличение их доходов привело бы к такому большому росту их численности, что эти доходы очень скоро оказались бы на прежнем уровне, обеспечивающем лишь затраты на содержание подрастающего поколения. В огромной части земного шара заработная плата регулируется почти целиком так называемым "железным", или "бронзовым", законом, который тесно связывает ее с затратами на подготовку и содержание весьма неэффективного класса рабочих.

Что касается современного западного мира, то ответ на поставленный выше вопрос существенно иной; уж очень велико здесь в последнее время продвижение вперед по пути расширения знаний и свободы, увеличения предприимчивости и богатства, облегчения доступа к отдаленным богатым источникам поставок продовольствия и сырья. Но все еще остается верным, что даже в сегодняшней Англии подавляющая часть потребления основной массы населения способствует лишь поддержанию жизненных сил и энергии, быть может, не самым

важные  
производи-  
тельность.

Большин-  
ство рас-  
ходов тру-  
дящихся в  
отсталых  
странах  
способст-  
вует их  
производи-  
тельности.

В некото-  
рой мере  
это пра-  
вильно да-  
же и для  
богатого  
западного  
мира.

экономичным путем, но все же без сколько-нибудь значительного расточительства. Бесспорно, некоторые виды излишеств весьма пагубны, но по сравнению с остальными их масштабы сокращаются; главное исключение здесь, вероятно, составляют азартные игры. Большая часть тех расходов, которые не являются строго экономичными в смысле способствования обеспечению производительности, тем не менее содействует формированию навыков поистине изобретательной предприимчивости и придает жизни то разнообразие, без которого люди становятся тупыми и вялыми и мало чего достигают, хотя и отдают работе много времени; широко известно, что даже в западных странах квалифицированный труд дешевле всего там, где заработная плата самая высокая. Следует признать, что индустриальное развитие Японии обнаруживает тенденцию, свидетельствующую о возможности отказа от некоторых наиболее дорогих традиционных жизненных средств без соответствующего уменьшения производительности; но, хотя этот опыт способен принести весьма важные результаты в будущем, он все же не получил широкого распространения ни в прошлом, ни в настоящее время. Принимая человека таким, каков он есть теперь и каким он был до сих пор, необходимо считаться с тем фактом, что в западном мире доходы, получаемые от производительного труда, ненамного выше низших доходов, требующихся для покрытия издержек на обеспечение подрастающего поколения, обучение производительных рабочих и на поддержание и приведение в действие всей их энергии<sup>1</sup>.

Общий вывод.

Мы, следовательно, приходим к заключению, что увеличение заработной платы, если оно только не осуществлено в силу вредных условий труда, почти всегда увели-

<sup>1</sup> На всех локомотивах имеются какие-то латунные или медные детали, которые служат частично в качестве орнамента и которые можно либо вовсе не изготавливать, либо заменить чем-то другим без какого-либо ущерба для производительности парового двигателя. Количество таких деталей зависит от вкуса должностных лиц различных железных дорог, выбирающих образцы двигателей. Но возможно, что традиция требует таких затрат, что традиция не поддается логике и что железнодорожные компании не рискуют ее нарушить. В этом случае при рассмотрении периодов, в течение которых традиция действует, следует включить затраты на указанные орнаментальные металлические детали в издержки производства определенной мощности локомотивов, точно так же как сюда включаются затраты на сам поршень двигателя. Существует много практических проблем, особенно относящихся к периодам умеренной длительности, в которых традиционные и реальные жизненные средства можно считать почти равнозначными.

чивает физические, умственные и даже духовные силы следующего поколения и что при прочих равных условиях рост доходов от труда усиливает темпы роста трудового населения или, иными словами, повышение цены спроса на труд увеличивает его предложение. Когда уровень знаний, общественные и семейные обычаи известны, тогда можно сказать, что энергия населения в целом, или даже его численность, а также численность и энергия всякой отдельной профессии обладают ценой предложения в том смысле, что существует определенный уровень цены спроса, который обеспечивает их устойчивость, и что повышение цены приводит к их увеличению, а понижение цены — к их сокращению.

И здесь мы, следовательно, видим, что спрос и предложение оказывают равное влияние на заработную плату, ни то, ни другое не может притязать на преобладающую роль, так же как на нее не может претендовать ни одно из лезвий пары ножниц или каждая из опор арки. Заработная плата имеет тенденцию быть равной чистому продукту труда; предельная производительность труда регулирует цену спроса на него; но, с другой стороны, заработной плате присуща тенденция находиться в тесном, хотя и в непрямом и весьма сложном соотношении с издержками воспроизводства, обучения и содержания производительных работников. Различные стороны этой проблемы взаимно обуславливают (в смысле регулируют) друг друга, а это вместе с тем обеспечивает действие тенденции цены предложения и цены спроса к равенству; заработная плата регулируется не ценой спроса, не ценой предложения, а всей совокупностью причин, которые регулируют спрос и предложение<sup>1</sup>.

Несколько слов следует сказать по поводу распространенного выражения "общий уровень заработной пла-

Влияние  
спроса и  
предложе-  
ния на за-  
работную  
плату вза-  
имодейст-  
вуют.

Выражение  
"общий

<sup>1</sup> Повторения в этом параграфе представлялись нам неизбежными из-за неправильного толкования главного тезиса данной книги различными критиками, к которым следует причислить даже такого проницательного экономиста, как проф. фон Бем-Баверк. В цитированной несколько выше статье (см. § 2) он, по-видимому, придерживается мнения, что внутреннее противоречие, неизбежно присуще концепции, согласно которой заработная плата соответствует и чистому продукту труда, и издержкам воспроизводства, обучения и поддержания производительности рабочей силы (или короче, но менее точно, издержкам производства рабочей силы). С другой стороны, взаимодействие основных экономических сил хорошо показано в талантливо написанной статье проф. Карвера в *Quarterly Journal of Economics* за июль 1894 г.; см. также его "Distribution of Wealth", ch. IV.

уровень заработной платы" порождает трудности.

ты", или "заработная плата труда вообще". Подобные выражения удобны в общем обзоре распределения, и особенно когда мы рассматриваем общие отношения капитала и труда. Но в действительности в современной цивилизации не существует такой вещи, как общий уровень заработной платы. Перед каждой из сотни или более групп рабочих стоит своя собственная проблема заработной платы, своя собственная совокупность особых причин — естественных и искусственных, — управляющих ценой предложения и ограничивающих численность данной группы; каждая из них обладает своей собственной ценой спроса, регулируемой потребностью других факторов производства в ее труде.

Аналогичные, но меньшие трудности связаны с выражением "общая ставка процента".

§ 4. Примерно аналогичные трудности возникают и с выражением "общая ставка процента". Но здесь главное затруднение проистекает из того факта, что доход, извлекаемый из капитала, уже инвестированного в конкретные объекты, как, например, фабрики или суда, представляет собой, по существу, квази ренту и может считаться процентом лишь при допущении, что капитальная стоимость инвестиций осталась неизменной. Оставляя на время эту трудность в стороне<sup>1</sup> и памятуя, что выражение "общая ставка процента" строго применимо лишь к ожидаемому чистому доходу от новых инвестиций незанятого капитала, мы можем кратко резюмировать результаты наших прежних исследований роста капитала.

Резюме предыдущих выводов.

Мы видели<sup>2</sup>, что накопление капитала регулируется множеством причин, ни одна из которых не может претендовать на преобладающую роль: обычаем, навыками сдержанности и предвидения будущего, а сверх всего — силою семейных привязанностей; при этом необходимым его условием служит безопасность, а прогресс знаний и распространение информации многими путями способствуют ему. Но, несмотря на то что на сбережения вообще влияют многие причины, помимо процентной ставки, и, несмотря на то что на сбережения многих людей процентная ставка оказывает лишь очень малое воздействие, причем отдельные лица, решившие обеспечить для себя или семьи доход установленного размера, могут сберечь меньше при высокой процентной ставке, чем при низкой, тем не менее тщательное взвешивание имеющихся данных, очевидно, подтверждает мнение, что

<sup>1</sup> См. далее. кн. VI, гл. VI, § 6.

<sup>2</sup> См. кн. IV, гл. VII, суммированная в § 10.

повышение ставки процента или цены спроса на сбережение ведет к увеличению объема накопления.

Итак, следовательно, процент, будучи ценой, уплачиваемой на всяком рынке за использование капитала, стремится к равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на данном рынке при данной процентной ставке равен совокупному объему капитала, поступающему туда по этой процентной ставке. Когда рассматриваемый нами рынок невелик, скажем отдельный город или отдельная отрасль в передовой стране, возросший на нем спрос на капитал будет быстро покрыт возросшим его предложением из соседних районов или смежных отраслей. Однако, когда мы рассматриваем весь мир в целом или даже большую страну в целом как единый рынок капитала, мы не можем считать, что совокупное предложение последнего способно быстро и в большой степени измениться в результате изменения процентной ставки. Дело в том, что общий фонд капитала — это продукт труда и ожидания, а добавочный труд и добавочное ожидание, в отношении которых повышение процентной ставки действовало бы как стимул, не составляют большой величины по сравнению с объемом труда и ожидания, результатом которых является существующий запас капитала. Поэтому в течение некоторого времени реакция на значительное расширение спроса на капитал вообще выразится не столько в увеличении предложения, сколько в повышении ставки процента, а это вызовет частичный отток капитала из тех областей его применения, где предельная его полезность самая низкая. Повышение процентной ставки способно лишь медленно и постепенно увеличивать общий запас капитала.

Процентная ставка определяется в конечном счете двумя группами сил предложения и спроса соответственно.

§ 5. Земля находится в ином положении, чем сам человек и те факторы производства, которые сотворены человеком и в которые включаются также и произведенные человеком улучшения на самой земле<sup>1</sup>. В то время как предложение всех других факторов производства в различной степени и разными путями реагирует на спрос на свои услуги, земле такая реакция несвойственна. Так, исключительно большое повышение доходов какой-либо категории работников ведет либо к увеличению ее численности, либо к повышению ее производи-

Земля находится в ином положении, чем другие факторы производства.

<sup>1</sup> В данном параграфе этот вопрос поставлен в самой общей форме. Для ознакомления со специальным и более подробным его анализом мы отсылаем читателя к кн. V, гл. X.

тельности, либо к тому и другому, а увеличение предложения производительного труда этой категории работников ведет к удешевлению услуг, оказываемых ею обществу. Когда возрастает ее численность, размер доходов каждого из составляющих ее работников устремляется вниз, к прежнему уровню. Но когда возрастает их производительность, тогда, несмотря на вероятное увеличение их среднего заработка на одного работника против прежнего, их выигрыш будет получен из возросшего национального дивиденда, а не за счет других факторов производства. То же верно и в отношении капитала, но неверно в отношении земли. Поэтому земля, наряду с другими факторами производства, подвержена воздействию тех обстоятельств, какие мы рассматривали в конце предыдущей главы, но не подвержена влиянию обстоятельств, исследуемых нами в данной главе.

Верно, что с точки зрения индивидуального промышленника или земледельца земля представляет собой лишь особую форму капитала. Земля также подвержена действию рассмотренных нами в предыдущей главе законов спроса и замещения, поскольку ее существующий запас, подобно существующему запасу капитала или любого рода труда, имеет тенденцию перемещаться из одного вида применения в другой до тех пор, пока никакое дальнейшее перемещение уже не в состоянии принести выгоду производству. И в свете того, что рассмотрено в последней главе, доход, получаемый от фабрики, оптового магазина или плуга (за вычетом износа и т.п.), регулируется таким же образом, как и доход от земли. В каждом случае доход имеет тенденцию быть равным стоимости предельного чистого продукта фактора производства; в каждом случае последняя регулируется в течение некоторого времени общим запасом данного фактора и потребностью других факторов в его использовании.

Это одна сторона вопроса. Другая его сторона заключается в том, что земля (в давно заселенной стране) не подвержена рассмотренным в данной главе обратным влияниям, которые оказывает высокий уровень дохода на предложение других факторов производства, а следовательно, и на их вклад в национальный дивиденд и соответственно на реальные цены, по которым другие факторы производства покупают их услуги. Возведение добавочного этажа на здании одной из фабрик или приобретение одной из ферм еще одного плуга вообще не означает уменьшения на один этаж здания другой фабрики или изъятие плуга у другой фермы; страна в целом

добавляет к своему хозяйству фабричный этаж или плут так же, как это добавляет к своему предприятию индивидуум. Таким образом увеличивается подлежащий распределению национальный дивиденд; в конечном счете рост дохода фабриканта или фермера происходит, как правило, не за счет других производителей. В противоположность этому запас земли (в давно заселенной стране) во всякое время представляет собой запас *навсегда*, и, когда фабрикант или земледелец решает присоединить к своему предприятию дополнительный участок земли, он фактически решает отнять его у предприятия, принадлежащего кому-то другому. К своему предприятию он прибавляет немного земли, но страна к своему хозяйству ничего не прибавляет, само по себе это изменение не увеличивает национальный доход.

§ 6. Подведем итог данному этапу нашей аргументации: чистая совокупность всех произведенных товаров сама является подлинным источником образования цен спроса на все эти товары, а поэтому и на все факторы производства, используемые для их изготовления. Это же самое можно сформулировать иначе, а именно: этот национальный дивиденд представляет собой одновременно и совокупный чистый продукт всех факторов производства внутри страны, и единственный источник оплаты этих факторов; он подразделяется на доходы от труда, процент на капитал и, наконец, избыток для производителя или ренту от земли или других дифференциальных преимуществ для производства. Национальный дивиденд охватывает их все как единое целое, и сам он в целом распределяется между ними; и чем он сам больше, тем больше при прочих равных условиях доля каждого из этих образующих его элементов.

Национальный дивиденд распределяется между ними, вообще говоря, пропорционально потребности населения в услугах каждого из них, но пропорционально не *общей* потребности, а *предельной* потребности. Под этим подразумевается потребность на том уровне, на котором людям безразлично, покупать ли несколько больше услуг (или плодов услуг) одного фактора или направить свои дополнительные средства на покупку услуг (или плодов услуг) других факторов. При прочих равных условиях каждый фактор может увеличиваться тем скорее, чем больше получаемая им доля, если он, конечно, вообще способен увеличиваться. Но каждое такое увеличение будет означать какой-то шаг к удовлетворению наиболее настоятельной потребности в этом факторе и,

Источником доходов всех факторов производства в мере оказываемых ими предельных услуг служит национальный дивиденд.



таким образом, уменьшит предельную потребность в нем и понизит цену, по которой он может найти себе рынок сбыта. Иначе говоря, увеличение пропорциональной доли или нормы вознаграждения всякого фактора должно, вероятно, привести в действие силы, которые сократят эту долю, в результате чего останется пропорционально бо́льшая доля национального дивиденда для распределения между остальными факторами. Это обратное воздействие может быть медленным. Однако, когда не происходит резких изменений в технике производства или в общем экономическом положении общества, предложение каждого фактора довольно основательно регулируется издержками его производства; при этом следует принимать в расчет те традиционные жизненные средства, потребление которых неизменно расширяется, по мере того как возрастающий объем национального дохода выделяет одному слою населения за другим все больший избыток над одними лишь насущными жизненными средствами для обеспечения производительности.

Увеличение предложения всякого фактора производства приносит выгоды большинству других факторов, но обязательно всем.

§ 7. Изучение влияния, которое возросшая производительность и возросшие доходы одной профессии оказывают на другие, мы можем начать со следующего общего факта: при прочих равных условиях, чем больше предложение всякого фактора производства, тем дальше ему приходится проникать в сферы применения, к которым он специально не приспособлен, и тем ниже цена спроса на него, какой ему приходится довольствоваться в тех областях применения, в которых его использование оказывается на грани или пределе, на каком оно может быть признано невыгодным; а поскольку конкуренция выравнивает цену, получаемую фактором во всех областях его применения, эта цена и становится его ценой для всех видов его использования. Дополнительное производство, являющееся результатом увеличения данного фактора, направляется на повышение национального дохода, и другие факторы производства получают от этого выгоду, но сам данный фактор вынужден смириться с более низкой нормой его вознаграждения.

Например, когда не происходит никаких других изменений и капитал быстро увеличивается, процентная ставка должна снизиться; когда не происходит других изменений, а численность людей, согласных выполнять определенного вида работу, возрастает, их заработная плата должна снизиться. В каждом из этих случаев ре-

зультатом — явится увеличение объема производства и рост национального дивиденда; в каждом из них потери одного фактора производства приводят к выигрышу других факторов, но необязательно всех других. Так, открытие богатого месторождения сланца или повышение численности или производительности рабочих сланцевых карьеров приведет к улучшению качества всех категорий жилых зданий, а это в свою очередь вызовет расширение спроса на труд каменщиков и плотников и повышение их заработной платы. Но ущерб изготовителям черепицы как производителям строительных материалов окажется бóльшим, чем выигрыш для них как потребителей жилья. Увеличение предложения одного фактора производства повышает спрос на одни из числа других ненамного, а на другие — на много, в то же время на некоторые факторы оно сокращает спрос.

Мы уже знаем, что заработная плата всякого рабочего, скажем рабочего на обувной фабрике, имеет тенденцию к равенству с чистым продуктом его труда. Однако заработная плата не регулируется этим чистым продуктом, так как чистый продукт, подобно всем другим явлениям предельного использования, регулируется вместе со стоимостью общими отношениями спроса и предложения<sup>1</sup>. Но когда: во-первых, совокупное приложение капитала и труда в обувной промышленности доведено до предела, на котором дополнительная продукция от всякого дальнейшего их приложения едва ли может принести прибыль; во-вторых, распределение ресурсов между производственным оборудованием, трудом и другими факторами производства осуществлено рационально; в-третьих, мы берем фабрику, работе которой сопутствует нормальный успех, которой управляют люди нормальных способностей и положение которой таково, что ее владелец пребывает в сомнении, а стоит ли принять еще одного рабочего, обладающего нормальными способностями и нормальной физической силой и предлагающего свой труд за нормальную заработную плату, — когда все эти условия соблюдены, мы вправе прийти к заключению, что отказ от использования труда этого последнего рабочего, скорее всего, приведет к уменьшению чистого объема продукции данной фабрики на такое ее количество, стоимость которой примерно равна заработной плате указанного рабочего. В перевернутом виде это положение гласит, что заработная плата

Заработная плата рабочего, предварительно выраженная через чистые продукты рабочих разных категорий.

<sup>1</sup> См. кн. V, гл. VIII, § 5, и кн. VI, гл. I, § 7.

этого рабочего примерно равна чистому продукту его труда (разумеется, чистый продукт труда индивидуума нельзя механически отделить от чистого продукта других работающих вместе с ним рабочих)<sup>1</sup>.

Работы, выполняемые различными категориями рабочих на обувной фабрике, не все равной трудности, но здесь мы можем игнорировать квалифицированные различия между этими категориями рабочих и предположить, что все они одного разряда. (Это допущение намного упрощает изложение наших аргументов, не меняя их общего содержания.)

Между тем при быстро изменяющихся условиях современного производства то в одной отрасли, то в другой время от времени оказывается либо избыток, либо недостаток предложения труда, причем эти неизбежные неравенства имеют тенденцию углубляться под влиянием ограничительных ассоциаций и других обстоятельств. Тем не менее сама подвижность рабочей силы дает все основания считать, что заработная плата рабочих одной и той же квалификации или категории проявляет тенденцию к равенству в различных профессиях на всей территории одной и той же западной страны. В соответствии с этим не будет большим отступлением от точности заявление о том, что вообще всякий рабочий такого же разряда, что и нормальный рабочий обувной фабрики, способен купить пару сапог любого сорта (с учетом качества их материала) на такого же размера заработную плату, полученную им за такой же отрезок времени, какой требуется обувщику для прибавления пары сапог этого сорта к чистому продукту своей фабрики. Чтобы сформулировать это заявление в более общей форме, мы можем сказать, что всякий рабочий вообще способен на заработок за 100 дней труда купить чистые продукты 100 дней труда других рабочих одинаковой с ним квалификации; при этом он может по своему усмотрению выбрать любой их набор в пределах указанной совокупной суммы.

Когда нормальный заработок рабочих другой квалификации наполовину выше заработка обувщика, последнему приходится затратить трехдневную заработную плату, чтобы купить чистый продукт двух дней труда ра-

<sup>1</sup> См. ранее, с. 217–218. Теперь общепринято считать, как это и делается в официальном Цензе промышленности, что чистый продукт фабрики – это объем работы, вложенный ею в переработку материалов, таким образом, стоимость ее чистого продукта образует превышение валовой стоимости ее продукции над стоимостью использованных ею материалов.

бочих указанной квалификации, и т.д. в таком же соотношении.

Итак, при прочих равных условиях, всякое увеличение чистой производительности труда в любой отрасли, включая собственную отрасль обувщика, повышает в одинаковой пропорции реальную стоимость той части его заработной платы, которую обувщик расходует на покупку продуктов этой отрасли; в свою очередь при прочих равных условиях равновесный уровень реальной заработной платы рабочего-обувщика прямо зависит от средней производительности и прямо пропорционально изменяется вместе с этой средней производительностью отраслей — включая его собственную, — производящих продукты, на приобретение которых он расходует свою заработную плату. И наоборот, отказ рабочих какой-либо отрасли от применения усовершенствования, с помощью которого производительность их труда повысится на 10%, причиняет рабочему-обувщику ущерб, равный 10% той части его заработной платы, которую он тратит на покупку продуктов указанной отрасли. Однако повышение производительности тех рабочих, чьи продукты конкурируют с его собственным, может, по крайней мере временно, нанести ему ущерб, особенно если он сам не является потребителем этих продуктов.

Далее, рабочий-обувщик выигрывает от любого такого изменения в соотношении производительности рабочих различных квалификаций, которое ставит его в преимущественное положение по сравнению с другими. Он выигрывает от увеличения численности медицинских работников, в чьей помощи он время от времени нуждается. Он еще больше выигрывает, когда состав работников, занятых главным образом управлением предприятий — будь то промышленными, торговыми или любыми другими, — существенно пополняется за счет притока работников других категорий, ибо в этом случае уровень доходов работников управления неизменно снижается по отношению к уровню заработков работников физического труда и происходит увеличение чистого продукта любой категории работников физического труда; при прочих равных условиях рабочий-обувщик получает при этом большее количество каждого продукта, на который он расходует заработную плату, представляющую его собственный чистый продукт.

§ 8. Процесс замещения, тенденции которого мы рассматривали, — это одна из форм конкуренции; здесь

Повышение производительности в одной отрасли ведет к повышению реальной заработной платы в других.

Отношения между различными категориями работников. Рост предложения управленческих способностей повышает заработную плату работников физического труда.

Мы исходим не из

наличия  
исчерпы-  
вающего  
знания  
рынка и  
свободы  
конкурен-  
ции,

вполне уместно повторить, что мы не считаем конкуренцию явлением идеальным. Совершенная конкуренция требует идеального знания состояния рынка; и, хотя не будет большим отступлением от реальных фактов признать наличие такого знания у дилеров, когда дело касается движения конъюнктуры на Ломбард-стрит, на фондовой бирже или на оптовом продовольственном рынке, такое признание представляется совершенно необоснованным, когда мы исследуем причины, регулирующие предложение труда низших категорий работников. Дело в том, что, когда человек обладает достаточной способностью знать все о рынке сбыта своего труда, ему не придется долго оставаться в рядах низшей категории работников. Старые экономисты при той тесной связи, которую они поддерживали с реальной действительностью хозяйственной жизни, должны были это хорошо понимать; однако отчасти ради краткости и простоты, отчасти из-за того, что термин "свободная конкуренция" превратился в модное выражение, а отчасти вследствие недостаточно четкой формулировки и отшлифовки ими своих доктрин они создавали впечатление, будто предполагают наличие именно такого совершенного знания рынка.

а лишь из того, что существуют предпримчивость и деловые навыки, нормальные для каждой категории работников.

Вот почему особенно важно подчеркнуть, что мы не исходим из предположения, будто члены какой-нибудь производственной группы лиц наделены большей способностью и проницательностью, или движимы не теми мотивами, какие на деле являются нормальными для членов этой группы и какие всякий сведущий человек мог бы им приписать; при этом постоянно надо иметь в виду общие обстоятельства места и времени. Можно наблюдать множество своенравных и импульсивных поступков, низменные и благородные мотивы могут смешиваться друг с другом, но каждый человек проявляет постоянную тенденцию выбирать для себя и для своих детей такие занятия, какие ему представляются в целом наиболее выгодными из числа доступных ему и на получение каких он может и хочет затратить определенные усилия<sup>1</sup>.

Мы переходим к отношениям капита-

§ 9. Последняя группа вопросов, которую нам остается здесь рассмотреть, касается отношения капитала вообще к заработной плате вообще. Очевидно, что, хотя ка-

<sup>1</sup> Различия между равновесием спроса и предложения соответственно на товары и на труд рассматриваются в следующих главах.

питал вообще постоянно конкурирует с трудом из-за области их применения в отдельных производствах, тем не менее, поскольку сам капитал есть воплощение как труда, так и ожидания, конкуренция фактически имеет место между некоторыми видами труда, оснащенными большей длительностью ожидания, и другими видами труда, оснащенными меньшей длительностью ожидания. Когда, например, говорят, что "капиталистические машины заменили много труда, занятого изготовлением сапог", то под этим подразумевают, что если прежде было много рабочих, изготавливавших сапоги вручную, и очень мало рабочих, производивших шила и другие простейшие инструменты и оснащенных малой длительностью ожидания, то теперь гораздо меньше людей занято в производстве сапог и они изготавливают большее, чем прежде, количество сапог при помощи мощных машин, созданных механиками, оснащенными большой длительностью ожидания. Существует подлинная и действенная конкуренция между трудом вообще и ожиданием вообще. Но она охватывает малую долю всей сферы приложения труда и имеет небольшое значение по сравнению с выгодами, какие труд извлекает из получения дешевой помощи от капитала, а поэтому и от эффективных методов производства вещей, которые ему требуются<sup>1</sup>.

ла и труда вообще. Существует реальная, хотя и ограниченная, конкуренция между капиталом и трудом из-за областей применения.

Вообще говоря, увеличение способности и готовности к накоплению вызывает постоянное расширение функций, выполняемых ожиданием, и препятствует тому, чтобы оно находило применение по такой же высокой процентной ставке, что и прежде. Иными словами, процентная ставка постоянно снижается, если только новое изобретение не открывает новых выгодных областей применения многоступенчатых (*roundabout*) методов производства. Но этот рост капитала увеличивает национальный дивиденд, открывает новые и богатые области для других форм применения труда и, таким образом, более чем компенсирует частичное замещение услуг труда услугами ожидания<sup>2</sup>.

Увеличение национального дивиденда в результате роста объема капитала и изобретательства определено

Рост капитала снижает

<sup>1</sup> Мы здесь оставляем в стороне конкуренцию из-за области приложения между трудом в более узком смысле этого термина и деятельностью самого предпринимателя, его менеджеров и мастеров (форменов). Значительная часть гл. VII и VIII посвящена этой трудной и важной проблеме.

<sup>2</sup> Капитал здесь рассматривается в широком смысле и не сводится к торгово-промышленному капиталу. Этот вопрос представляет второстепенный интерес и относится в *Приложении J*, § 4.

ет предельные издержки его применения и повышает реальную заработную плату.

скажется на всех категориях товаров и позволит, например, сапожнику приобретать на свои доходы больше пищи и одежды, обеспечить себе лучшее водоснабжение, искусственное освещение и отопление, предпринимать путешествия и т.д. Следует признать, что некоторые улучшения затрагивают лишь товары, потребляемые богатыми, по крайней мере в первую очередь, что из соответствующего прироста национального дивиденда непосредственно на долю трудящихся ничего не приходится и что они немедленно не получают какие-либо средства для возмещения возможного ущерба, наносимого какой-то части работников отдельных отраслей. Но такие случаи редки и обычно не принимают больших масштабов, причем даже и в этих случаях почти всегда имеет место какое-то косвенное возмещение. Дело в том, что улучшения предметов роскоши, предназначенных для богатых, вскоре распространяются и на удобства для других классов. И хотя это не является неизбежным следствием, тем не менее остается фактом, что удешевление предметов роскоши обычно разными путями приводит к усилению у богатых желания приобретать вещи ручного изготовления и предназначенные для личных нужд, оно увеличивает также у богатых средства для удовлетворения указанного желания. Это приводит нас к другому аспекту отношений между капиталом вообще и заработной платой вообще.

Дальнейшие разъяснения.

§ 10. Следует иметь в виду, что доля национального дивиденда, получаемая в течение года любой категорией работников, состоит либо из вещей, созданных в течение данного года, либо из эквивалента этих вещей. Многие из вещей, созданных или частично созданных в течение данного года, вероятно, должны оставаться во владении капиталистов и предпринимателей и быть присовокуплены к запасу капитала, а последние в свою очередь прямо или косвенно передают трудящимся некоторые вещи, созданные в предыдущие годы.

Смысл правильности положения о том, что доходы рабочих зависят от авансирования капитала.

Обычная сделка между трудом и капиталом заключается в том, что наемный работник получает в свое распоряжение товары в готовой к употреблению форме, а в обмен продвигает принадлежащие его работодателю предметы еще на один шаг ближе к превращению их в товары, готовые к немедленному употреблению. Но если это верно в отношении большинства наемных работников, это неверно в отношении тех, кто завершает процесс производства. Например, те, кто производит окончательную сборку часов, предоставляют своему работода-

телю гораздо больше товаров в готовой к употреблению форме, чем они сами получают в виде заработной платы. И если сложить один сезон года с другим таким образом, чтобы были учтены периоды посева и уборки урожая, то обнаружится, что все работники в целом передают своим работодателям больше готовых товаров, чем они получают в виде заработной платы. Существуют, однако, весьма убедительные аргументы в пользу утверждения, что доходы рабочих зависят от авансирования труда капиталом. Даже если не принимать в расчет машины, фабрики, корабли и железные дороги, то одни лишь жилые дома, сдаваемые во временное пользование рабочим, и сырье на различных стадиях его переработки в потребляемые ими товары являют собой гораздо большее оснащение их капиталом, который они используют, чем эквивалентный аванс с их стороны капиталисту, даже и в том случае, когда они работают для последнего целый месяц до получения какой бы то ни было заработной платы.

Во всем этом, следовательно, нет ничего такого, что бы сильно отличало отношения между капиталом вообще и заработной платой вообще от отношений между двумя любыми другими факторами производства в общей системе распределения, уже охарактеризованной выше. Современная концепция отношений между трудом и капиталом есть результат, к которому прежние концепции по этому вопросу пробивали себе дорогу; отличается она лишь большей точностью, завершенностью и цельностью от той доктрины, которую Милль сформулировал в гл. III своей кн. IV, т.е. в единственном месте, где он собрал воедино все различные элементы этой проблемы.

Подведем итог еще одной стадии нашей аргументации: капитал вообще и труд вообще взаимодействуют в производстве национального дивиденда и получают из него свои доходы соответственно в меру своей (предельной) производительности. Их взаимная зависимость самая тесная; капитал без труда мертв; рабочий без помощи своего собственного или чьего-либо другого капитала проживет недолго. Когда труд энергичен, капитал пожинает богатые плоды и быстро возрастает; благодаря капиталу и знаниям рядовой рабочий западного мира питается, одевается и даже обеспечен жильем во многих отношениях лучше, чем принцы в прежние времена. Сотрудничество между капиталом и трудом столь же обязательно, как и сотрудничество между прядильщиком и ткачом; небольшой приоритет на стороне

Старые теории заработной платы прокладывали путь к современной ее доктрине.

Изложенная общая теория распределения охватывает общие отношения капитала и труда,



прядильщика, но это не дает ему никакого преимущества. Прцветание каждого из них теснейшим образом связано с силой и энергией другого, хотя каждый из них может выгадать себе временно, а то и постоянно, за счет другого, несколько большую долю национального дивиденда.

хотя роль предпринимателя приобретает всевозрастающее значение.

В современном мире частные предприниматели и должностные лица акционерных компаний, из которых многие накопили лишь небольшой собственный капитал, стоят у руля управления великим индустриальным механизмом. Нити интересов собственников капитала и рабочих сходятся к ним и расходятся от них, и они жесткой хваткой держат те и другие в своих руках. Поэтому им будет уделено главное место в том исследовании динамики занятости и заработной платы, которое мы отнесли во второй том настоящего трактата; значительное, хотя и не преобладающее место они займут в изучении вторичных аспектов способа проявления спроса и предложения, свойственного соответственно труду, капиталу и земле, в следующих восьми главах.

Приложения J и K.

В *Приложении J* будет сделан краткий обзор теории "фонда заработной платы". Будет показано, что эта теория делает чрезмерный упор на сторону спроса на труд и несколько игнорирует причины, регулирующие его предложение; она видит корреляцию между *запасом* капитала и *движением* заработной платы вместо подлинной корреляции между *движением* продуктов труда, оснащенного капиталом, и движением заработной платы. Будет также обосновано мнение о том, что сами экономисты-классики — хотя, вероятно, и не все их последователи, — если бы их переспросить, отвергли бы ложные положения этой доктрины и, таким образом, привели бы ее в данном вопросе в полное соответствие с современными доктринами. В *Приложении K* будут кратко рассмотрены различные виды производительского и потребительского избытков и поставлены вопросы несколько абстрактного характера, но имеющие лишь малое практическое значение.

Наша проблема слишком сложна, чтобы ее можно было полностью охарактери-

Как уже отмечалось, производительность (общая и предельная) различных факторов производства, их непосредственный и косвенный вклад в совокупный чистый продукт или национальный дивиденд, а также распределяемые между ними доли этого дивиденда связаны между собой рядом таких сложных взаимодействий, что совершенно невозможно полностью охарактеризовать все их в одной формулировке. И все же при помощи

скупого, сжатого, точного языка математики можно прийти к вполне однозначному общему заключению, хотя, разумеется, в нем не могут быть учтены различия по качеству, разве только если их более или менее приблизительно не выразить через количественные различия<sup>1</sup>.

ризовать в одной формулировке, не прибегая к техническому языку.

<sup>1</sup> Такой сжатый обзор приведен в Замечаниях XIV—XXI *Математического приложения*. Замечание XXI легко доступно для понимания и показывает всю сложность этих проблем. Большинство остальных Замечаний развивают детали, вытекающие из Замечания XIV; содержание части последнего изложено на обычном языке в кн. V, гл. IV.

## ДОХОДЫ ОТ ТРУДА

Тема настоящей и следующих семи глав.

§ 1. При рассмотрении общей теории равновесия спроса и предложения в кн. V и основных черт центральной проблемы распределения и обмена в данной книге мы, насколько возможно, оставляли в стороне все соображения, касающиеся особых свойств и сфер действия факторов производства. Мы подробно не выясняли, насколько общие теории отношений между стоимостью средства производства и стоимостью продукта, изготовленного с помощью данного средства производства, применимы к доходам, извлекаемым из естественных способностей или из давно приобретенной квалификации и знания — будь то предпринимателями, наемными работниками или лицами свободных профессий. Мы избегали трудностей, связанных с анализом прибыли, не обращая внимания на разнообразное содержание, вкладываемое в рыночной практике в этот термин и в даже более простой термин "процент"; мы не принимали также в расчет влияние самых различных видов собственности на форму спроса на землю.

Эти и другие недостатки будут исправлены при более подробном анализе в следующих трех группах глав, посвященных спросу и предложению соответственно на труд, на капитал и деловые способности и на землю.

Проблемы, связанные с методами исчисления и оценки доходов, которым посвящена настоящая глава, относятся главным образом к области арифметики или бухгалтерии, но невнимательное обращение с ними породило много ошибок.

Конкуренция ведет не к выравниванию недельной заработной платы в схожих профессиях

§ 2. Наблюдая действие спроса и предложения на какой-нибудь вещественный товар, мы постоянно сталкиваемся с трудностью, заключающейся в том, что две вещи, продаваемые под одним и тем же названием и на одном и том же рынке, в действительности обладают неодинаковым качеством и неодинаковой ценностью для покупателей. Или же, когда эти вещи фактически и одинаковы, они могут продаваться даже в обстановке

острейшей конкуренции по ценам, которые номинально разные, поскольку условия продажи неодинаковы; например, часть затрат или риска, связанных с их доставкой, которая в одном случае ложится на продавца, а в другом может быть переложена на покупателя. Но этого рода трудности оказываются намного большими, когда дело касается не вещественных товаров, а рабочей силы: реальная цена, уплачиваемая за труд, зачастую значительно отличается от номинально уплаченной цены, причем пути возникновения этой разницы нелегко проследить.

Уже на предварительном этапе мы сталкиваемся с трудностью в толковании термина "производительность". Когда утверждают, что примерно равные заработки (или, вернее, равные выгоды, см. ранее, кн. II, гл. IV, § 2) получают в разных профессиях люди примерно равной *производительности*, термин "производительность" следует понимать широко. Он должен отражать *общую* производительность труда в соответствии с определением, данным ранее (кн. IV, гл. V, § 1). Но когда речь идет о различиях в способности зарабатывать у разных людей одной и той же профессии, тогда производительность следует измерять, специально учитывая те конкретные элементы производительности, которые необходимы для данной профессии.

Обычно говорят, что конкуренция ведет к выравниванию заработков людей, занятых в одной и той же профессии или в профессиях одинаковой трудности, однако это утверждение требует досконального истолкования. Дело в том, что конкуренция ведет не к равенству, а к неравенству доходов, получаемых двумя индивидуумами с разной производительностью в каждый данный отрезок времени, скажем в день или год; подобным же образом она ведет не к выравниванию средней недельной заработной платы, а к ее неравенству в двух районах, в которых средний уровень производительности неодинаков. Если известно, что средняя сила и энергия рабочих на севере Англии выше, чем на юге, отсюда следует, что чем полнее "конкуренция заставляет вещи стремиться к своему собственному уровню", тем вероятнее, что средняя недельная заработная плата на севере оказывается выше, чем на юге<sup>1</sup>.

ях, а к ее пропорциональности производительности труда рабочих.

<sup>1</sup> Около 50 лет назад переписка между фермерами севера и юга Англии привела их к заключению, что погрузка на телегу корнеплодов представляет собой великодушное мерило производительности физического труда; тщательное сопоставление показало, что заработная плата устанавливается примерно в том

Клифф Лесли и некоторые другие авторы наивно полагали, что местные колебания заработной платы будто бы доказывают, что мобильность рабочих весьма незначительна и что конкуренция среди них из-за работы неэффективна. Но большая часть фактов, на которые они ссылаются, относится только к дневной или недельной заработной плате; это лишь полуфакты, если же учесть их недостающую половину, они обычно приводят к выводу, противоположному тому, какой указанные авторы делали на основе приводимых ими данных. Установлено, что местные колебания заработной платы и производительности обычно совпадают и, следовательно, факты, если они вообще имеют отношение к делу, подтверждают эффективность конкуренции. Однако мы вскоре увидим, что исчерпывающее объяснение таких фактов представляет собой весьма трудную и сложную задачу.

*Повременная заработная плата.*

Доходы или заработную плату, которые человек получает за какой-либо отрезок времени, например за день, неделю или год, можно назвать *повременными доходами*, или *повременной заработной платой*; поэтому мы вправе заявить, что приводимые Клиффом Лесли примеры с неравной повременной заработной платой в целом скорее подкрепляют, а не ослабляют довод о том, что конкуренция приводит в соответствие заработной платы в профессиях одинаковой трудности и заработной платы в соседних районах с производительностью труда рабочих этих профессий.

*Сдельная оплата.*

Однако двусмысленность выражения "производительность труда рабочих" еще полностью не устранена. Когда плата за всякого рода труд соразмеряется с количеством и качеством выполненной работы, говорят, что выплачиваются единообразные ставки *сдельной заработной платы*; если два человека работают в одинаковых условиях и с одинакового качества орудиями труда, они оплачиваются пропорционально производительности их труда, когда они получают сдельную заработную плату, исчисляемую на основе одинаковой шкалы расценок за каждый из видов работы. Однако, когда орудия

же соотношении, что и вес грузов, которые рабочие обычно погружают на телеги за день работы в этих двух районах. Уровни заработной платы и производительности на юге теперь, вероятно, значительно ближе, чем в те времена, к их уровням на севере. Однако уровень заработной платы членов профсоюзов обычно выше на севере, чем на юге, причем многие рабочие, отправляющиеся на север с целью получить более высокую заработную плату, обнаруживают, что не могут справиться с требуемой от них работой, и возвращаются назад.

труда не равноценны по качеству, единообразная ставка сдельной заработной платы дает результаты, непропорциональные производительности труда рабочих. Если, например, одинаковые шкалы расценок сдельной заработной платы применяются и на хлопчатобумажных фабриках, оснащенных устаревшими машинами, и на фабриках с новейшим оборудованием, видимое равенство оказывается фактическим неравенством. Чем эффективнее конкуренция, чем большее развитие получает экономическая свобода и предприимчивость, тем больше оснований ожидать, что шкалы расценок окажутся выше на фабриках с устаревшими машинами.

Поэтому, чтобы придать правильное значение утверждению, согласно которому экономическая свобода и предприимчивость ведут к выравниванию заработной платы в профессиях одинаковой трудности в одной и той же местности, нам требуется новый термин. Им может служить выражение *оплата труда, обусловленная производительностью* (*efficiency-wages*), или, более широко, *доходы, обусловленные производительностью* (*efficiency-earnings*); иначе говоря, заработки измеряются не повременной оплатой в соответствии с временем, затраченным на их получение, и не как сдельная оплата в соответствии с количеством продукции, произведенной для ее получения; они измеряются в соответствии с применением рабочим требующихся от него ловкости и *производительности*.

Таким образом, тенденция экономической свободы и предприимчивости (или, в более общепринятом понимании, конкуренции) заставлять заработки каждого человека стремиться к достижению своего собственного надлежащего уровня представляет собой тенденцию к выравниванию в одном и том же районе доходов, обусловленных производительностью. Эта тенденция тем сильнее, чем выше мобильность рабочей силы, чем менее узко она специализирована, чем более настойчиво родители стремятся подбирать своим детям наиболее выгодные профессии, чем быстрее рабочие могут приспособиться к изменяющимся условиям и, наконец, чем менее стремительными и резкими являются сами эти изменения.

Такая характеристика этой тенденции нуждается, однако, в небольшой поправке. До сих пор мы предполагали, что предпринимателю безразлично, нанимает ли он мало или много людей для выполнения определенного объема работы при условии, что общий фонд заработной платы остается неизменным. Но фактически дело

*Заработки, обусловленные производительностью.*

*Тенденция к выравниванию заработков, обусловленных производительностью.*

*Низкооплачиваемый труд обычно дорог, когда он применяется доро-*

гостоящие  
машины.

обстоит не так. Те рабочие, недельный заработок которых больше всего, когда их работа оплачивается по расценкам за выполненный объем работы, это как раз самые дешевые рабочие для предпринимателей; они самые дешевые также и для общества при условии, что они не слишком перенапрягаются и не изнашивают себя прежде времени. Дело в том, что они применяют такое же количество основного капитала, как и их более медлительные товарищи по работе, а поскольку они выполняют больший объем работы, на каждую часть этого объема работы приходится меньше затрат капитала. Основные издержки в обоих случаях равны, однако общая сумма издержек на работу, выполняемую более производительными и получающими более высокую повременную оплату рабочими, ниже, чем общая сумма издержек на работу, выполняемую рабочими, получающими более низкую повременную оплату при тех же сдельных расценках<sup>1</sup>.

Это положение редко имеет большое значение для наружных работ, когда имеется много свободного пространства и применяется сравнительно мало дорогих машин, так как в этом случае, за исключением проблемы надзора, предпринимателю, выплачивающему 100 ф.ст. за определенный объем работы, практически безразлично, будет ли эта сумма поделена между двадцатью производительными рабочими или тридцатью менее производительными. Однако, когда применяются дорогостоящие машины, рассчитанные на определенное число рабочих, предприниматель часто обнаруживает, что общие издержки производства его товаров оказываются ниже, если ему удастся получить от двадцати рабочих за плату 50 ф.ст. такой же объем продукции, какой он прежде получал от тридцати рабочих за плату 40 ф.ст. Во всех подобного рода вопросах лидерство принадлежит Америке, и там нередко можно услышать, что лучшим является тот бизнесмен, который умудряется платить самую высокую заработную плату.

Следовательно, скорректированный закон гласит, что тенденция экономической свободы и предприимчивости вообще ведет к выравниванию в одном и том же районе

<sup>1</sup> В это положение следует вносить поправку в тех случаях, когда в производстве допускается работа больше, чем в одну смену. Предпринимателю часто выгоднее платить каждой из двух смен рабочих столько же за 8-часовой рабочий день, сколько он теперь платит за 10-часовой рабочий день в одну смену. Дело в том, что, хотя при двухсменной работе каждый рабочий вырабатывает меньше, каждая машина производит больше. Но к этому вопросу мы еще вернемся.

доходов, обусловленных производительностью, но там, где применяется много дорогостоящего основного капитала, предпринимателю оказывается выгодным повысить повременную оплату более производительных рабочих в большей пропорции к уровню их производительности. Разумеется, этой тенденции могут противодействовать особые обычаи и институты, а в некоторых случаях и профсоюзные правила<sup>1</sup>.

§ 3. До сих пор речь шла об оценках труда, за который производится оплата, но далее нам надлежит более тщательно рассмотреть факты, показывающие, что при оценке реальных доходов от профессии следует принимать в расчет многие вещи, помимо ее денежной оплаты, а с другой стороны, необходимо также принять во внимание многие попутные неудобства помимо тех, которые непосредственно связаны с напряжением и тягостью труда.

Как говорит Адам Смит, *"реальную заработную плату за труд можно считать состоящей из количества жизненных средств и удобств, которые можно за нее получить, а номинальная заработная плата за него заключается в количестве денег...* Рабочий богат или беден, хорошо или плохо вознаграждается лишь пропорционально

*Реальная и номинальная заработная плата.*

<sup>1</sup> Рикардо не игнорировал важное значение различия между колебаниями количества товаров, выплачиваемых рабочему в виде заработной платы, и колебаниями в степени прибыльности рабочего для своего предпринимателя. Он видел, что реальный интерес предпринимателя заключается не в размере выплачиваемой рабочему заработной платы, а в отношении этой заработной платы к стоимости продукта, являющегося результатом труда рабочего; он пришел к заключению, что уровень заработной платы измеряется этим отношением, и заявил, что заработная плата повышается, когда увеличивается это отношение, и снижается, когда оно сокращается. Достойно сожаления, что он не изобрел какой-либо новый термин для данной цели, так как искусственно употребляемый им старый термин редко кто понимал, а в ряде случаев он даже сам его забывал (см. *Senior. Political Economy*, p.142 — 148). Колебания в производительности труда, которые главным образом имел в виду Рикардо, это, с одной стороны, колебания, проистекающие из совершенствования техники производства, а с другой — колебания, являющиеся результатом действия закона убывающей отдачи, когда рост численности населения вынуждает извлекать из ограниченной площади земли более высокие урожаи. Если бы он уделил пристальное внимание повышению производительности труда, которое является прямым следствием улучшения условий жизни рабочего, позиции экономической науки и реальное благосостояние страны, по всей вероятности, оказались бы теперь продвинутыми намного дальше вперед. Однако в настоящем ее виде трактовка заработной платы у Рикардо представляется менее поучительной, чем в *"Political Economy"* Мальтуса.



реальной, а не номинальной цене его труда"<sup>1</sup>. Но слова, "которые можно за нее получить", не следует воспринимать как относящиеся лишь к жизненным средствам и удобствам, непосредственно обеспечиваемым покупателем труда или плодов труда; здесь следует принять в расчет также и преимущества, связанные с профессией и не требующие со стороны покупателя труда никаких особых затрат.

Следует учитывать колебания в покупательной силе денег, особенно в связи с потреблением соответствующих категорий рабочих.

Во всякой попытке определить реальную заработную плату рабочего какой-нибудь профессии в любом месте и в любое время первым шагом является учет колебаний покупательной силы денег, в форме которых выступает номинальная заработная плата. Этот вопрос нельзя досконально уяснить, пока мы не подойдем к рассмотрению теории денег в целом. Но здесь можно мимоходом заметить, что такой учет не сводится к решению простой арифметической задачи даже и в том случае, когда мы располагаем вполне точной статистикой всей истории цен на все товары. Когда мы сравниваем отдаленные друг от друга географические районы или исторические периоды, мы обнаруживаем людей, обладающих разными потребностями и разными средствами удовлетворения этих потребностей; даже когда мы ограничиваем себя исследованием одного и того же периода и одного и того же района, мы обнаруживаем людей, принадлежащих к различным классам и тратящих свои доходы самыми различными способами. Например, цены на бархат, билеты в оперу или научные книги не имеют большого значения для низших слоев трудящихся, тогда как снижение цен на хлеб или кожу для обуви оказывает на них гораздо большее влияние, чем на высшие слои. Подобного рода различия всегда следует иметь в виду, причем обычно представляется возможным приблизительно их учитывать<sup>2</sup>.

§ 4. Мы уже отмечали, что суммарный реальный доход человека определяется путем вычета из его валового

<sup>1</sup> А. С м и т. Исследование о природе и причинах богатства народов, кн. I, гл. V.

<sup>2</sup> "The Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture", 1843, p. 297. Здесь содержится ряд интересных примеров годовой заработной платы в Нортумберленде, которая включала очень мало денег. Вот один из них: 10 бушелей пшеницы, 30 — овса, 10 — ячменя, 10 — ржи и 10 — гороха, годовой запас корма для коровы, 800 куб. ярдов картофеля, дом и огород, навес для угля, 3 ф.ст. и 10 шилл. наличными, а также 2 бушеля ячменя взамен кур.

вого дохода затрат, связанных с его производством, и что этот валовой доход включает много вещей, не выступающих в форме денег, и поэтому возникает опасность того, что они не будут учтены<sup>1</sup>.

Прежде всего рассмотрим вопрос об указанных затратах. Мы здесь не учитываем расходы на образование — общее и специальное, связанное с овладением любой профессией; мы не принимаем также в расчет истощение сил и здоровья человека в процессе его труда. Поправки на все это нужно делать другими способами. Однако мы должны вычесть все профессиональные затраты, будь то производимые лицами свободных профессий или ремесленниками. Так, из валового дохода адвоката нужно вычесть арендную плату за его конторское помещение и жалованье его клерка; из валового дохода плотника необходимо вычесть его расходы на инструменты; при исчислении дохода рабочих каменоломни в любом районе необходимо выяснить, относятся ли местные обычаи расходы на инструменты и взрывчатку за счет рабочих или их нанимателей. Такие случаи сравнительно просты, но гораздо труднее решить, какую часть затрат, которые производит врач на жилое помещение, транспорт и светские приемы, следует рассматривать как профессиональные расходы<sup>2</sup>.

Следует учитывать издержки на профессиональную подготовку.

§ 5. Далее, когда слугам или продавцам приходится обеспечивать себя за собственный счет дорогой одеждой, которую они не стали бы покупать, будь на то их воля, ценность их заработной платы в результате такого принуждения несколько снижается. А когда хозяин обеспечивает слугам ливреи, жилье и питание, все это представляет для слуг меньшую ценность, чем то, во что это обошлось хозяину; поэтому ошибочно исчислять реальную заработную плату слуг, как это делали некоторые статистики, прибавляя к их денежной заработной плате эквивалент затрат хозяина на все, чем он их снабжает.

Когда заработная плата выплачивается натурой, следует учитывать ее ценность для получающих ее, а не стоимость для дающих ее.

С другой стороны, когда фермер привозит для своих работников уголь, он, конечно, выбирает такое время,

<sup>1</sup> См. кн. II, гл. IV, § 7.

<sup>2</sup> Эта группа вопросов тесно связана с вопросами, поднятыми при трактовке проблемы определения понятий "доход" и "капитал" в кн. II, где уже было высказано предостережение против пренебрежения элементами дохода, не принимающими форму денег. Доходы многих людей, относящихся даже к лицам свободных профессий и к наемным работникам, в значительной степени зависят от наличия в их распоряжении некоторого количества вещественного капитала.

когда его лошади мало загружены работой, и поэтому реальная прибавка к доходам работников намного больше, чем связанные с этим затраты для фермера. То же самое относится и ко многим побочным приработкам и льготам, как, например, когда хозяин безвозмездно выдает работникам продукты, полезные для них, но не представляющие почти никакой ценности для самого хозяина из-за больших затрат, связанных с их сбытом, или когда он разрешает им приобретать для собственных нужд по оптовым ценам продукты, которые они помогали произвести. Однако, когда такое разрешение покупать превращается в обязанность покупать, тогда открывается дверь для серьезных злоупотреблений. Фермер, который в старые времена имел обыкновение принуждать своих работников покупать у него испорченное зерно по оптовой цене за доброкачественное зерно, фактически платил им более низкую заработную плату, чем она номинально выглядела. В целом, когда эта так называемая оплата натурой (*truck-system*) преобладает в любой отрасли в давно заселенной стране, можно с уверенностью считать, что реальный уровень заработной платы ниже ее номинального уровня<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Предприниматели, чье основное предприятие процветает, обычно являются слишком деловыми людьми, чтобы соглашаться управлять таким производством без особенно острой необходимости для этого; в результате те, кто в старых странах применяют систему оплаты натурой, чаще всего делают это с целью тайными путями вернуть часть номинально выплаченной заработной платы. Они заставляют работающих на дому арендовать машины и инструменты за непомерную плату; они вынуждают своих рабочих покупать испорченные товары с недоедом и по завышенным ценам, а в ряде случаев даже тратить очень большую часть заработной платы на товары, из которых легче всего извлекать самую большую норму прибыли, особенно на спиртные напитки. Лекки, в частности, приводит забавный пример с предпринимателями, которые не смогли противостоять искушению покупать театральные билеты со скидкой и заставлять своих работников покупать их у них по полной цене (Leccky. History of the Eighteenth Century, ch. VI, p. 158). Однако зло это принимает наихудшие формы, когда предприятие ведет не сам его владелец, а назначаемый им начальник производства или лица, действующие в согласии с последним, и когда этот начальник, не заявляя об этом открыто, намекает тем, кто не производит свои покупки главным образом в хозяйской лавке, что они едва ли дождутся от него доброго слова. Сам предприниматель более или менее испытывает огорчение от всего, что причиняет вред его работникам, тогда как вымогательства нечестного начальника лишь в незначительной степени ограничивают соображения, диктуемые его собственными конечными интересами.

В целом зло подобного рода в настоящее время сравнительно мало распространено. Не следует забывать, что во вновь заселя-

§ 6. Приходится также принимать в расчет влияние, оказываемое на реальный уровень доходов той или иной профессии неуверенностью в достижении в ней успеха и нестабильностью занятости в ней.

Совершенно очевидно, что размер доходов в какой-либо профессии следует брать как среднюю между заработками преуспевающих и неудачливых ее работников, но необходимо приложить большие старания, чтобы вывести подлинную среднюю. Если средние доходы преуспевающих составляют в год 2 тыс. ф.ст., а неудачливых — 400 ф.ст., то средний доход всех работников данной профессии будет равен 1200 ф.ст. лишь в том случае, когда численность обеих групп равна; однако, если число неудачливых в десять раз превышает число преуспевающих, как это, очевидно, имеет место у адвокатов, подлинная средняя составит лишь 550 ф.ст. К тому же многие из тех, кто потерпел полную неудачу, скорее всего, покидают эту профессию и, таким образом, не учитываются.

Далее, хотя, принимая такую среднюю, мы исключаем необходимость делать особую скидку на страховку против риска, мы все же обычно должны учитывать негативный фактор неопределенности. Существует много людей с трезвым, уравновешенным характером, которые скорее предпочтут место, сулящее твердый доход, скажем в 400 ф.ст. в год, чем место, которое не исключает возможности получения дохода в 600 ф.ст., но имеет также такие же шансы обеспечивать лишь 200 ф.ст. Поэтому неопределенность, если она не вызывает к большим амбициям и возвышенным устремлениям, обладает особой привлекательностью лишь для очень немногих, но вместе с тем выступает как сдерживающее начало для многих из тех, кто делает выбор своей карьеры. Как правило, в расчете на равный доход уверенность в умеренном успехе более привлекательна, чем ожидание неопределенного успеха.

Но, с другой стороны, когда профессия сулит какие-то чрезвычайно крупные вознаграждения, привлекательность ее возрастает совершенно несоразмерно с их общей суммой. Для этого имеются две причины. Первая

Неопределенность успеха можно скорректировать выведением средней в первом приближении,

но приходится специально учитывать негативные моменты неопределенности и боязни за будущее.

Немного чрезвычайно высоких вознаграждений

емой стране крупные предприятия часто возникают в отдаленных местностях, в которых нет даже порядочных розничных магазинов или лавок; в результате предприниматели оказываются перед необходимостью снабжать своих работников почти всем, в чем они нуждаются, либо путем выплаты им части заработной платы в натуре — продовольствием, одеждой и т. д., — либо открывая для них магазины.

пользуются непропорционально большой привлекательностью.

заключается в том, что молодых людей авантюристического склада больше привлекают перспективы крупного успеха и меньше сдерживают опасения неудачи; вторая состоит в том, что социальный престиж профессии больше зависит от высокого уважения и общественного положения, которые она позволяет приобрести, чем от доставляемого ею среднего достатка. Старая заповедь государственной мудрости гласит, что правительству надлежит в каждом своем ведомстве предлагать несколько крупных вознаграждений; в аристократических странах высшие чиновники получают очень большое жалованье, тогда как низшие их категории довольствуются жалованьем ниже рыночного уровня оплаты аналогичной работы, движимые надеждой со временем достигнуть желаемого поста и соображениями социального престижа, которым в таких странах всегда пользуются государственные чиновники. Этот порядок имеет своим побочным следствием то, что он ставит в более выгодное положение тех, кто уже обладает богатством и властью; отчасти по этой причине он не принят в демократических странах. Последние часто бросаются в другую крайность и платят низшим категориям служащих за их работу жалованье, превышающее ее рыночный уровень, а высшим категориям — соответственно меньшее. Но эта система, каковы бы ни были ее достоинства с других точек зрения, является несомненно дорогой.

Влияние фактора нерегулярности занятости.

Теперь можно рассмотреть вопрос о влиянии, которое оказывает на заработную плату непостоянство занятости. Очевидно, что в тех профессиях, где занятость нерегулярна, оплата труда должна быть пропорционально выполняемой работе выше; как врач, так и чистильщик обуви должны за выполняемую работу получать плату, которая включает компенсирующее вознаграждение за то время, когда у них нет работы. Если бы преимущества их профессии были во всех других отношениях равными, а работа одинаковой трудности, каменщику, когда он имеет работу, следовало бы платить по более высокой ставке, чем плотнику, а последнему — больше, чем железнодорожному охраннику. Работа на железной дороге постоянна круглый год, тогда как плотник и каменщик почти всегда стоят перед угрозой лишиться работы вследствие застоя в хозяйстве, а труд каменщика к тому же прерывается из-за мороза или дождя. Обычный способ учитывать такие перерывы состоит в том, чтобы складывать заработки за длительный период и выводить средний; но этот способ не вполне удовлетворителен, если только мы не допустим, что

отдых и свободное от работы время не приносят человеку ни прямо, ни косвенно никакой пользы<sup>1</sup>.

В ряде случаев это допущение вполне обоснованно, так как ожидание работы часто связано с такими беспокойствами и тревожениями, что вызывает большее напряжение, чем сама работа<sup>2</sup>. Но так дело обстоит не всегда.

Перерывы в работе, возникающие в нормальной деятельности предприятия и поэтому не вызывающие опасения за будущее, позволяют системе воспроизводить себя и накапливать запас энергии для будущих усилий. Например, преуспевающий адвокат в течение некоторых сезонов в году испытывает жестокое напряжение, а это уже само по себе беда. Но если принять это в расчет, можно считать, что он очень мало теряет, лишаясь возможности во время судебных каникул зарабатывать свой гонорар<sup>3</sup>.

§ 7. Далее нам следует учесть возможности, которые окружающая человека обстановка может предоставить ему для дополнения его заработков по основной работе путем приработков. Необходимо также принять в расчет и предоставляемые его окружением возможности обеспечивать работой и других членов его семьи.

Дополнительные заработки.

Многие экономисты предложили даже принять в качестве единицы измерения доходы семьи; многое говорит в пользу этого предложения, когда речь идет о сельском хозяйстве и тех старомодных отраслях домашней промышленности, где вся семья трудится вместе, со скидкой на потери, порождаемые вытекающим отсюда пренебрежением жены своими домашними обязанностями. Но в современной Англии такие отрасли являются исключением; профессия главы семьи редко оказывает большое непосредственное влияние на профессии других членов семьи, за исключением тех его сыновей, которых он вовлекает в свою собственную;

Семейный доход.

<sup>1</sup> Эти соображения особенно важны в отношении сдельной работы; в некоторых случаях заработка резко сокращаются из-за перебоев в обеспечении материалами и иных перерывов, устранимых или неизбежных.

<sup>2</sup> Бедствия от перебоев в занятости весьма убедительно охарактеризованы в лекции на эту тему, прочитанной проф. Фоксвеллом в 1886 г.

<sup>3</sup> Рабочим высших разрядов, как правило, предоставляют оплачиваемый отпуск, но рабочие низших разрядов обычно теряют свой заработок, если берут отпуск. Причины этого различия очевидны, однако оно естественно порождает известное недовольство, нашедшее отражение в расследовании, предпринятом Комиссией по труду. См., например, *Labour Commission, Group B*, 24, p. 431 — 436.

конечно, когда место его работы закреплено, виды занятий, которые могут быть доступны членам его семьи, ограничены возможностями данной местности.

Привлекательность профессии зависит не от приносимых ею денежных доходов, а от ее чистых выгод,

§ 8. Следовательно, привлекательность профессии зависит от многих причин, кроме тяжести и напряжения выполняемой работы, с одной стороны, и денежных заработков от нее — с другой. Когда считают, что доходы от любой профессии влияют на предложение рабочей силы для этой профессии, или когда говорят, что эти доходы представляют собой цену ее предложения, мы всегда должны помнить, что термин "доходы" употребляется лишь как краткое выражение "чистых выгод" от данной профессии<sup>1</sup>. Следует учитывать те обстоятельства, что одна профессия здоровее или чище другой, что связанная с нею работа выполняется в более здоровой или приятной местности или что она приносит больший общественный престиж; это подтверждается хорошо известным замечанием Адама Смита о том, что отвращение многих людей к работе мясника, а в какой-то степени и к самому мяснику, поднимает заработки мясников выше уровня заработков рабочих других профессий равной трудности.

но здесь следует учитывать различия между индивидуумами,

Конечно, индивидуальный характер всегда проявит себя в оценке конкретных преимуществ высокого или низкого уровня доходов. Некоторые люди, например, исполнены таким сильным желанием иметь для себя отдельный дом, что предпочитают жить на низкую заработную плату в деревне, чем получать более высокую в городе, тогда как другим безразличен размер их жилой площади и они готовы обходиться без жизненных удобств, лишь бы обеспечить себе то, что они воспринимают как роскошь. Последнее относится, например, к семье, о которой сообщали Королевской комиссии по жилищному положению трудящихся в 1884 г.: общий заработок семьи составлял 7 ф.ст. в неделю, но она предпочитала жить в одной комнате, чтобы иметь возможность без затруднений расходовать деньги на экскурсии и развлечения.

Подобного рода индивидуальные особенности не позволяют с уверенностью предсказывать поведение конкретных личностей. Однако, если каждое преимущество и каждый недостаток данной профессии выражать в виде средней денежной стоимости, которую они представляют для категории людей, могущих избрать эту

<sup>1</sup> См. кн. II, гл. IV, § 2.

профессию или обучить ей своих детей, мы получаем в свои руки средство для приблизительной оценки относительной эффективности сил, действующих в направлении увеличения или сокращения предложения труда для данной профессии в рассматриваемые нами *время и место*. Ибо следует неизменно исходить из того, что безоговорочное распространение такого рода оценок, основывающихся на условиях, существующих в одно время и в одном месте, на условия, действующие в другое время и в другом месте, может привести к грубым ошибкам.

В этой связи представляет интерес выяснение влияний различий в национальном характере в наше время. Так, в Америке мы видим, что шведы и норвежцы устремляются в сельское хозяйство северо-западных районов, тогда как ирландцы, в тех случаях, когда они вообще решают заниматься земледелием, предпочитают фермы в старых восточных штатах. Преобладание немцев в мебельной и пивоваренной промышленности, итальянцев — в железнодорожном строительстве, славян — в мясоконсервной промышленности и в некоторых отраслях горнодобывающей, ирландцев и французских канадцев — в ряде текстильных отраслей в Соединенных Штатах, а также предпочтение, которое еврейские иммигранты в Лондоне оказывают швейной промышленности и розничной торговле, — все это отчасти объясняется различиями в национальных склонностях, но отчасти также и различиями в оценках, которые люди разных национальностей составляют себе о сравнительных преимуществах и недостатках различных профессий.

Наконец, неприятность труда, очевидно, оказывает очень малое влияние на увеличение заработной платы, когда работа такого рода, что ее способны выполнять люди, чья производственная квалификация очень низка. При всем прогрессе науки все еще сохранилось много людей, которые неспособны выполнять никакую другую работу, кроме самой простой. Они жестоко конкурируют друг с другом из-за сравнительно малого количества работы, к которой они пригодны, и, испытывая острую нужду, они думают почти исключительно о заработной плате, которую они могли бы заработать; они не в состоянии придавать большое значение тяжести работы, а под влиянием окружающей обстановки многие из них приучились рассматривать связанную с профессией грязь лишь как второстепенное зло.

Отсюда вытекает парадоксальное следствие, что свя-

между на-  
ционально-  
стями

и между  
квалифи-  
кационны-  
ми катего-  
риями.



**Дурной  
парадокс.**

занная с некоторыми работами грязь служит причиной низкого уровня заработной платы за такие работы. Предприниматели считают, что грязный характер работы сильно увеличил бы заработную плату, которую пришлось бы платить за выполнение ее квалифицированными и обладающими чувством ответственности рабочими с твердым характером при помощи сложного оборудования; поэтому они часто придерживаются старых производственных методов, требующих лишь неквалифицированных и равнодушных рабочих, которых можно нанимать за низкую (повременную) заработную плату, поскольку они недорого обходятся всякому предпринимателю. Нет более настоятельной социальной задачи, чем задача сокращения численности такого рода рабочей силы, а следовательно, и ее удорожания.

## ДОХОДЫ ОТ ТРУДА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

§ 1. Действие спроса и предложения в сфере труда рассматривалось в предыдущей главе в связи с трудностями выявления реальной цены труда в противоположность номинальной его цене. Однако некоторые особенности этого действия, имеющие более кардинальное значение, еще надлежит исследовать. Они оказывают влияние не только на форму, но и на сущность действия сил спроса и предложения, причем в какой-то мере они ограничивают и сковывают свободу действия этих сил. Мы увидим, что влияние многих из указанных особенностей отнюдь не следует измерять их первыми и самыми очевидными последствиями и что те из этих последствий, которые носят нарастающий характер, в долгосрочном плане обычно являются гораздо более важными, чем те, которые не являются кумулятивными, какими бы заметными ни выглядели эти последние.

Таким образом, данная проблема во многом сходна с проблемой выявления экономической роли обычая. Мы уже отмечали, а в последующем это станет еще яснее, что непосредственное влияние обычая на то, чтобы вещь иногда продавалась по несколько более высокой, иногда по несколько более низкой цене, чем за нее могли бы без этого воздействия заплатить, в действительности не играет очень большой роли, так как всякое такое отклонение, как правило, не обладает тенденцией к самозакреплению и к самовозрастанию, а, наоборот, оно, когда приобретает значительные размеры, имеет тенденцию приводить в действие силы, препятствующие ему самому. Иногда эти силы полностью разрушают обычай, но чаще всего они обходят его посредством постепенных и малозаметных изменений свойств продаваемой вещи, в результате чего покупатель фактически получает новую вещь по старой цене и под старым названием. Эти прямые следствия очевидны, но не кумулятивны. С другой стороны, косвенные влияния

Многие особенности действия спроса и предложения в отношении труда носят кумулятивный характер

и, таким образом, имеют нечто общее с действием обычая.

обычая, проявляющиеся в помехах свободному развитию новых методов производства и самой личности производителей, не столь очевидны, но обычно они носят кумулятивный характер, а поэтому оказывают глубокое и направляющее воздействие на историю человечества. Когда обычай сдерживает прогресс одного поколения, то последующее поколение начинает с более низкого уровня, чем оно начало бы в противном случае; всякое отставание данного поколения накапливается и добавляется к отставанию предшествующего поколения и т. д. от поколения к поколению<sup>1</sup>.

Так же обстоит дело и с воздействием спроса и предложения на доходы от труда. Если в какое-то время это воздействие на отдельных лиц или категории людей очень сильное, непосредственные результаты приносимых им бедствий очевидны. Однако причиняемые им страдания бывают различного рода: те, действие которых прекращается вместе с устранением вызвавшего их бедствия, обычно по своему значению несравнимы с теми страданиями, которые имеют своим косвенным следствием падение нравов рабочих или создание помех укреплению их нравов. Этот последний вид страданий порождает новые слабости и еще новые страдания, которые в свою очередь создают новые слабости и новые страдания, и так далее по нарастающей. С другой стороны, высокие заработки и высокие нравы ведут к укреплению характера личности и к более высоким заработкам, которые в свою очередь ведут к еще большему укреплению характера и к еще более высоким заработкам, и так далее по нарастающей.

Первая особенность: рабочий продает свой труд, но сохраняет собственность на самого себя.

§ 2. Первая из указанных особенностей, на которую необходимо обратить внимание, заключается в том, что человеческий фактор производства не покупается и не продается, как машины и другие вещественные факторы производства. Рабочий продает свой труд, но сам он остается собственником самого себя; те, кто несет расходы по его воспитанию и обучению, получают лишь очень малую долю цены, выплачиваемой за его

<sup>1</sup> Следует, однако, заметить, что некоторые благотворные влияния обычая носят кумулятивный характер. Дело в том, что в число многих разнообразных представлений, включаемых в широкий термин "обычай", входят выкристаллизовавшиеся образцы высоких нравственных принципов, правил благородного и учтивого поведения, воздержания от изнурительных споров из-за ничтожных выгод; большая доля благотворного влияния, оказываемого этими принципами на национальный характер, является кумулятивной. См. кн. I, гл. II, § 1, 2.

услуги в последующие годы<sup>1</sup>.

Каковы бы ни были недостатки современных методов ведения предприятия, они обладают по меньшей мере тем достоинством, что тот, кто несет издержки производства материальных благ, получает уплачиваемую за них цену. Тот, кто строит фабрики, паровозы или дома, кто расходует средства, чтобы вырастить рабов, извлекает для себя выгоду от чистого объема оказываемых ими услуг до тех пор, пока он держит их в своей собственности; когда же он продает их, он получает цену, по которой оценивает чистую стоимость их будущих услуг; поэтому он производит свои затраты на них до того момента, когда, по его мнению, уже неблагоприятно ожидать, что выгоды от всяких дальнейших инвестиций возместят ему его затраты. Он должен поступать так мудро и смело, поскольку постоянно находится под угрозой потерпеть поражение в конкуренции с другими предпринимателями, проводящими более решительную и более дальновидную политику, — под угрозой вытеснения его из рядов тех, кто направляет ход мирового бизнеса. Действие конкуренции и выживание в борьбе за существование тех, кто лучше умеет извлекать из окружающей обстановки наибольшие выгоды для себя самого, ведут в конечном счете к тому, что строительство фабрик и паровозов концентрируется в руках людей, готовых и способных идти на любые расходы, в результате которых стоимость фабрик и паровозов в качестве факторов производства превысит их себестоимость. Но в Англии вложение капитала в воспитание и начальное обучение рабочих ограничено наличием средств у родителей из различных слоев общества, их способностью предвидеть будущее и их готовностью жертвовать собой ради своих детей.

Конечно, это зло отличается сравнительно малыми масштабами, когда дело касается категорий работников высших квалификаций. Большинство относящихся к этим категориям людей четко представляют себе будущее и "дисконтируют его по низкой процентной ставке". Они прилагают большие усилия, чтобы выбрать для своих сыновей наилучшую карьеру и возможно лучше

В результате вложение капитала в него самого ограничено наличием средств у родителей, их способностью предвидения и готовностью к самопожертвованию.

Это зло сравнительно невелико в высших слоях общества,

<sup>1</sup> Это вполне согласуется с тем широко признанным фактом, что труд раба неэкономичен; как уже давно заметил Адам Смит, "фондом, предназначенным на восстановление или, если можно так выразиться, на ремонт раба, обычно распоряжается нерадивый хозяин или беспечный надсмотрщик. Фондом, предназначенным для той же цели по отношению к свободному человеку, распоряжается сам этот человек... с соблюдением строгой умеренности и величайшей бережливости".

подготовить их к этой карьере; обычно они хотят и в состоянии пойти для этой цели на значительные расходы. Особенно это относится к лицам свободных профессий, которые обычно стремятся скопить некоторый капитал для своих детей, но даже еще больше заняты изысканием возможностей инвестировать капитал в *самих* детей. Как только в верхних эшелонах труда открывается место, которое требует дополнительного и специального образования, будущие доходы от него вовсе не обязательно должны быть очень высокими по сравнению с текущими затратами, чтобы возникла острая конкуренция за этот пост.

но очень  
велико в  
его низ-  
ших слоях,

Однако в низших слоях общества указанное зло очень велико. Дело в том, что скудные средства и низкий уровень образования родителей, их сравнительно малая способность четко представлять себе будущее мешают им вкладывать капитал в образование и профессиональное обучение своих детей с такой же свободной предприимчивостью и смелостью, с какой капитал применяется для усовершенствования машин на любой хорошо управляемой фабрике. Многие дети рабочих скудно питаются и плохо одеты; их жилищные условия не обеспечивают им ни физического, ни нравственного здоровья; получаемое ими школьное образование, хотя в современной Англии оно не столь уж плохое, все же далеко не достаточно; они располагают очень малой возможностью приобрести широкий кругозор или получить представление о содержании высших видов труда в бизнесе, науке или искусстве; с самого раннего возраста на их долю выпадает тяжкий, изнурительный труд и в большинстве случаев они обречены на него на всю жизнь. В конце концов они отправляются на тот свет, унося с собой не раскрытые способности и дарования, которые, если бы могли получить полное развитие, увеличили бы вещественное богатство страны — не говоря уж о более высоких соображениях — намного больше, чем ушло бы на расходы по обеспечению им надлежащих возможностей для их развития.

причем это  
зло носит  
кумуля-  
тивный  
характер.

Но обстоятельство, которое следует особенно подчеркнуть, заключается в том, что это зло нарастающее. Чем хуже питаются дети одного поколения, тем меньше они станут зарабатывать, когда вырастут, тем меньше они будут в состоянии обеспечивать надлежащее удовлетворение материальных потребностей своих собственных детей и так далее в последующих поколениях. И еще, чем меньше развиты их собственные способности, тем меньше осознают они необходимость развития луч-

ших черт своих детей и тем меньше они в состоянии развивать эти черты. И наоборот, всякое изменение, обеспечивающее рабочим одного поколения более высокие заработки и одновременно большие возможности для развития своих лучших качеств, увеличивает материальные преимущества, которые они могут доставить своим детям, увеличивая их собственные умственные способности, мудрость и предусмотрительность; такое изменение в известной степени повысит их готовность жертвовать своими собственными удовольствиями ради благополучия своих детей, хотя и сейчас даже среди беднейших слоев часто наблюдается такая готовность приносить все в жертву детям в пределах, допускаемых их материальными средствами и уровнем образованности.

§ 3. Преимущества родившихся в высших слоях общества перед родившимися в низших слоях в большой мере заключаются в предоставлении им их родителями лучших условий для познания жизни и для лучшего старта в их карьере; значение такого хорошего старта в жизни нигде так четко не обнаруживается, как при сравнении судеб сыновей квалифицированных и неквалифицированных рабочих. Не так уж много существует квалифицированных профессий, которые были бы легко доступны сыну неквалифицированного рабочего, и в громадном большинстве случаев сын идет по стопам отца. В старых отраслях домашней промышленности это было почти общим правилом, и даже при современных условиях отец часто располагает большими возможностями приобщить сына к своей собственной профессии. Предприниматели и их старшие рабочие обычно отдадут парню, отца которого они уже знают и доверяют ему, предпочтение перед другим, за которого им придется брать на себя всю ответственность. А во многих профессиях парень даже после того, когда он уже получил доступ к работе, не очень может рассчитывать на продвижение и приобретение прочного положения, если только ему не удастся работать рядом с отцом или каким-нибудь другом отца, которые взяли бы на себя труд учить его и дали бы ему возможность выполнять операции, требующие строгого контроля, но зато играющие роль в приобретении им квалификации.

Сын квалифицированного рабочего обладает дополнительными преимуществами. Обычно он живет в лучшем и более чистом доме, его материальное положение более совместимо с культурным образом жизни, чем условия, к которым привык простой рабочий. Его ро-

У сына квалифицированного рабочего лучший старт в жизни, чем у сына неквалифицированного;

он воспитывается в лучших домашних условиях и обеспечен

лучшим  
материнс-  
ким уxo-  
дом.

Громадное  
значение  
последне-  
го элемен-  
та.

дители, скорее всего, лучше образованны, имеют более высокое представление о своих обязанностях по отношению к детям и, наконец, что не менее важно, его мать, вероятнее всего, в состоянии посвящать больше своего времени заботе о семье.

Когда мы сравниваем одну страну цивилизованного мира с другой, одну часть Англии с другой или одну профессию в Англии с другой, то обнаруживаем, что уровень деградации трудящихся классов почти в равной мере изменяется в зависимости от объемов тяжелой работы, выполняемой женщинами. Самый ценный капитал — это тот, который вложен в человеческие существа, а из этого капитала самой драгоценной его частью является та, которая составляет результат забот и влияния матери, когда она сохраняет инстинкты нежности и самоотречения и не ожесточена тяжестью и напряжением неженского труда.

Это привлекает наше внимание к другому аспекту уже отмеченного принципа, согласно которому при исчислении издержек производства производительного труда за единицу измерения следует принимать семью. Во всяком случае, нельзя рассматривать издержки производства мужчин с высокой производительностью труда как изолированную проблему; к ней необходимо подходить как к составной части более широкой проблемы издержек производства мужчин с высокой производительностью труда вместе с издержками производства женщин, способных строить счастье своих семей, растить своих детей физически и умственно здоровыми, правдивыми и добродетельными, добрыми и храбрыми<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Уильям Петти весьма остроумно рассмотрел эту проблему в работе "Ценность людей" ("The Value of the People"); связь между издержками на то, чтобы вырастить взрослого мужчину, и издержками на создание семейной ячейки подвергли обстоятельному научному исследованию Кантильон ("Essai sur la nature du commerce en generale", Part I, ch. XI), а также Адам Смит ("Богатство народов", кн. I, гл. VIII) и совсем недавно д-р Энгель в своем блестящем труде "Der Preis der Arbeit", д-р Фарр и др. Было выдвинуто много оценок прироста богатства какой-либо страны в результате прибытия туда иммигранта, затраты на воспитание которого в его молодые годы производились в другой стране и который в принявшей его стране скорее всего станет производящим больше, чем потреблять. Оценки эти делались на основе многих схем, все они были весьма приблизительными, а некоторые в принципе явно ошибочными, но в большинстве своем они приводили к заключению, что средняя стоимость иммигранта составляет около 200 ф. ст. Нам представляется, что, если бы можно было пока игнорировать различие между полами, следовало бы исчислять стоимость имми-

§ 4. Когда юноша взрослеет, влияние его родителей и школьного учителя ослабевает, и с этого времени до конца его жизни характер его формируется главным образом содержанием его работы и влиянием тех, с кем его связывают предприятие, развлечения и религиозные узы.

Уже много было сказано относительно технического обучения взрослых, об упадке старой системы ученичества и о трудности создания взамен нее новой системы. Здесь мы снова сталкиваемся с той трудностью,

Техническое обучение на производстве в

гранта на основе схемы аргументации, приведенной в кн. V, гл. IV, § 2. Иначе говоря, нужно "дисконтировать" вероятную стоимость всех результатов его будущего труда, сложить их и затем вычесть из полученной суммы сумму "дисконтированных" стоимостей всего богатства и всех прямых услуг других лиц, которые потом будут им потреблены; следует заметить, что при таком исчислении каждого элемента производства и потребления по его вероятной стоимости мы одновременно учитывали возможность преждевременной смерти иммигранта, его болезни, а также неудачи или успеха в жизни. Можно также исчислять его стоимость по денежным издержкам его производства, произведенным на его родине; эту оценку можно сделать таким же способом, суммируя "накопленные" стоимости всех различных элементов его прошлого потребления и вычтя отсюда сумму "накопленных" стоимостей всех различных элементов его прошлого производства.

До сих пор мы не принимали во внимание разницу между полами. Но ясно, что приведенные выше схемы расчетов слишком завышают стоимость иммигрантов-мужчин и слишком занижают стоимость иммигрантов-женщин, если не учитывать, что женщины выполняют функции матерей, жен и сестер, что из стоимости иммигрантов-мужчин следует вычесть эти потребленные ими услуги, а к стоимости иммигрантов-женщин нужно присовокупить предоставление этих услуг (см. *Математическое приложение*, Замечание XXIV).

Многие авторы считают, по крайней мере косвенно, что чистое производство среднего индивидуума и его потребление в течение всей жизни равны между собой или, иными словами, что он несколько не увеличивает и несколько не уменьшает материальное благосостояние страны, в которой он остается на протяжении всей своей жизни. При таком допущении приведенные выше две схемы исчисления стоимости индивидуума взаимозаменяемы и следует, конечно, производить наши исчисления на основе последнего, более простого способа. Можно, например, предположить, что общая сумма, израсходованная на то, чтобы вырастить среднего ребенка, принадлежащего к менее обеспеченной части трудящегося класса, скажем из 2/5 населения, составляет 100 ф. ст.; для следующей 1/5 населения можно предположить сумму в 175 ф. ст., для следующей 1/5 — 300 ф. ст., для следующей 1/10 — 500 ф. ст. и для оставшейся 1/10 населения — 1200 ф. ст., или в среднем — 300 ф. ст. Разумеется, часть населения очень молода и на нее затрачивается очень мало, а другая его часть находится уже на закате своей жизни; поэтому на основе таких допущений следует, очевидно, принять за среднюю стоимость индивидуума 200 ф. ст.



большей мере за-  
вит от бес-  
корыстия  
предпри-  
мателя.

что кто бы ни производил затраты, связанные с вложением капитала в развитие способностей рабочего, эти способности составляют собственность самого рабочего; таким образом, добродетель тех, кто помог ему, должна в большой мере служить сама себе вознаграждением.

Верно, что высокооплачиваемый труд в действительности оказывается дешевым для тех предпринимателей, которые ставят себе цель быть впереди других и которые исполнены стремления наилучшим образом выполнять работу при помощи самых передовых методов. Они готовы платить своим рабочим высокую заработную плату и обеспечивать им хорошее обучение отчасти потому, что это окупается, а отчасти и потому, что сам их характер, позволяющий им возглавить прогресс техники производства, может заставить их проявлять великодушную заинтересованность в благоденствии тех, кто на них работает. Но хотя число таких предпринимателей возрастает, их все еще сравнительно немного. И даже эти немногие не всегда могут позволить себе довести инвестиции капитала в обучение своих рабочих до такого размера, как они бы это сделали, если бы результаты указанных инвестиций возрастали бы таким же темпом, как результаты любых усовершенствований, вносимых в их машинное оборудование. Даже и их иногда сдерживает соображение, что они находятся в одинаковом положении с тем фермером, который, не будучи уверенным в длительности своей аренды и в возможности получить возмещение за вносимые улучшения, помещает капитал в увеличение стоимости собственности землевладельца.

Приноси-  
мые этим  
обучением  
выгоды  
носят ку-  
мулятив-  
ный харак-  
тер, но  
лишь ча-  
стично до-  
стаются  
предпри-  
мателю  
или его  
наследни-  
кам.

Кроме того, платя своим рабочим высокую заработную плату и заботясь об их счастье и культуре, либеральный предприниматель предоставляет выгоды, действие которых не завершается в течение жизни его собственного поколения. Ими пользуются также дети его рабочих, они вырастают физически и духовно сильнее, чем это произошло бы в противном случае. Цена, которую он платит за труд, включает издержки производства расширяющегося предложения высоких технических способностей в последующем поколении, однако эти способности окажутся собственностью тех, кто будет иметь право сдавать их внаем по самой высокой цене, какую удастся заполучить; ни наш предприниматель, ни даже его наследники не могут рассчитывать на получение большой материальной выгоды от сделанного ими добра.

§ 5. Следующая из присущих труду особенностей действия спроса и предложения, которую нам предстоит исследовать, состоит в том, что, когда человек продает свои услуги, ему приходится представить себе, где именно ему нужно будет работать. Для продавца кирпичей безразлично, где используют кирпич, в постройке дворца или канализации, но для продавца своего труда, берущегося за выполнение работы определенной трудности, далеко не все равно, будет ли место, где ему предстоит трудиться, здоровым и приятным и окажутся ли его товарищи по труду такими, каких он хочет иметь. При тех формах годового найма, которые еще сохранились в некоторых районах Англии, работник выясняет так же дотошно, каким характером обладает его новый предприниматель, как и каков размер заработной платы.

Эта особенность труда имеет большое значение во многих индивидуальных случаях, но она часто не оказывает такое же широкое и глубокое влияние, как рассмотренная до этого особенность. Чем неприятнее свойства профессии, тем, конечно, выше заработная плата, требующаяся для привлечения в нее людей, но, насколько длителен и распространен причиняемый этими свойствами ущерб, зависит от того, подрывают ли они здоровье и физические силы рабочих и ослабляют ли их характер. Когда эти свойства имеют именно такой результат, они, конечно, сами по себе представляют зло, но обычно не порождают другие недостатки, а их последствия редко являются нарастающими.

Поскольку, однако, никто не может предложить свой труд на рынке, на котором он не присутствует лично, из этого следует, что понятия "мобильность труда" и "мобильность рабочего" взаимозаменяемы; нежелание покинуть родные места, порвать со старыми товарищами, иногда, возможно, даже расстаться с любимым домом или с кладбищем, где покоятся его родители, часто превозмогает желание искать на новом месте занятие с более высокой заработной платой. Когда члены семьи заняты в разных профессиях и когда переселение, выгодное одному, может нанести ущерб другим, неотделимость рабочего от его работы служит значительным препятствием для приспособления предложения труда к спросу на него. Но этот вопрос мы рассмотрим подробнее позже.

§ 6. Далее, труд часто продается при особо неблагоприятных условиях, проистекающих из группы тесно

Вторая особенность.

Продавец рабочей силы должен лично ее поставлять.

Последствия действия этой особенности-обычно не являются кумулятивными, а их реальное значение редко оказывается очень большим.

Третья и четвертая

особенности. Труд отличается нехранимостью (is perishable), и в итоге с работодателем продавец его часто оказывается в неблагоприятном положении. Но многим вещественным товарам также свойственна нехранимость.

связанных между собою фактов, а именно из того, что рабочая сила отличается "нехранимостью" (*labour power is "perishable"*), что продавцы ее — это обычно бедные люди, не имеющие никакого резервного фонда, и что они не в состоянии произвольно снять свою рабочую силу с продажи.

Нехранимость представляет собой свойство, присущее всем категориям труда: время, теряемое рабочим, когда он лишен работы, невозобновимо, хотя в некоторых случаях отдых может освежить его энергию<sup>1</sup>. Следует, однако, помнить, что рабочая мощность материальных факторов производства в этом смысле также не сохраняется, поскольку значительная часть дохода, которую они лишены возможности приносить, когда их заставляют простаивать, полностью теряется. Правда, когда фабрика бездействует или когда пароход стоит на приколе, возникает некоторая экономия на износе, но она чаще всего незначительна по сравнению с размером дохода, от которого их владельцы вынуждены отказаться; последние не получают возмещения за потерю процента на вложенный капитал, или за физическую амортизацию, которой подвергаются отдельные элементы этих факторов производства, или за их обесценение, обусловленное тенденцией к устареванию в случае появления новых изобретений.

В свою очередь и многие предназначенные для продажи товары также носят скоропортящийся характер. Во время стачки лондонских докеров в 1889 г. подверженность порче, свойственная фруктам, мясу и другим продуктам, составлявшим груз многих кораблей, в большой мере укрепляла позиции стачечников.

Отсутствие резервных фондов и неспособность долго откладывать предложение на рынке своей рабочей силы присущи почти всем категориям работников, занятых физическим трудом. Но особенно это относится к неквалифицированным рабочим отчасти потому, что размер их заработной платы оставляет им очень мало возможностей для сбережений, отчасти же потому, что, когда какая-либо группа таких рабочих прекращает работу, всегда имеется много людей, способных занять их место. Как мы вскоре увидим, когда подойдем к рассмотрению профессиональных объединений, для них гораздо труднее, чем для квалифицированных рабочих, организовать в мощные и прочные объединения и, таким образом, поставить се-

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

бя в положение, позволяющее примерно на равных вести переговоры со своими предпринимателями. Не следует забывать, что человек, нанимающий к себе на работу тысячу других людей, уже сам представляет собой абсолютно прочное объединение, по величине равное одной тысяче единиц покупателей на рынке труда.

Но эти положения не относятся ко всем видам труда. Домашние слуги, хотя они и не обладают большими резервными фондами и редко имеют свой официальный профсоюз, иногда лучше своих хозяев способны действовать согласованно друг с другом. Общая реальная заработная плата домашних слуг в фешенебельном Лондоне очень высока по сравнению с другими профессиями, в которых требуются равные способности и квалификация. Но, с другой стороны, те домашние слуги, которые не имеют специальной квалификации, которые нанимаются в услужение к людям с очень ограниченными средствами, оказываются не в состоянии добиться для себя сколько-нибудь удовлетворительных условий найма и тяжело трудятся за очень низкую заработную плату.

Переходя к высшим категориям труда, мы обнаруживаем, что, как правило, люди, относящиеся к этим категориям, имеют преимущество в торге с покупателем их рабочей силы. Многие среди лиц свободных профессий богаче, располагают большими резервными фондами, большими знаниями и большей решительностью, намного большей способностью к согласованным действиям по поводу условий продажи своих услуг, чем большая часть их клиентов и потребителей.

Если еще требуются дополнительные свидетельства тому, что неблагоприятные условия торга, в которых обычно оказывается продавец рабочей силы, зависят от его собственного материального положения и от его собственных качеств, а не от того факта, что продаваемая им специфическая вещь — это труд, то такие свидетельства можно найти при сравнении преуспевающего барристера, адвоката, врача, оперного певца или жокея с беднейшими независимыми производителями потребительских товаров. Например, те, кто в отдаленных местах собирает моллюсков, предназначенных для продажи на крупных центральных рынках, располагают ничтожными резервными фондами и имеют очень слабое представление о большом мире и о том, что делают производители в других районах страны, тогда как те, кому они продают моллюсков, представляют собой неболь-

Это не относится ни к домашним слугам,

ни к лицам свободных профессий.

Как и продавцы рабочей силы, продавцы товаров, которые бедны и многочисленны по сравнению с покупателями этих товаров, также занимают слабые позиции в торге.

шую, сплоченную группу оптовых торговцев, располагающих широкой информацией и крупными резервными фондами; в результате продавцы занимают в процессе торга весьма невыгодные позиции. Почти то же справедливо и в отношении женщин и детей, продающих кружева ручной работы, и в отношении кустарей лондонского Ист-Энда, продающих мебель своего изготовления крупным и богатым торговцам.

Невыгодное положение рабочих в торге является култивативным по двум направлениям.

Бесспорно, однако, что работники физического труда как класс в торге с работодателями находятся в невыгодном положении и что, когда такое невыгодное положение существует, оно по своим последствиям носит нарастающий характер. Это объясняется тем, что хотя при наличии какой-нибудь конкуренции между предпринимателями последние, скорее всего, готовы предлагать за труд цену, лишь не намного меньшую высшей цены, которую они платили бы, чтобы получить искомую рабочую силу, тем не менее все, что понижает заработную плату, ведет к понижению производительности труда работника, а следовательно, к снижению цены, которую предприниматель готов платить, чтобы не остаться без этой рабочей силы. Поэтому последствия невыгодного положения работника в торге с предпринимателем нарастают по двум направлениям. Во-первых, они снижают его заработную плату, а это, как мы видели, снижает его производительность в качестве рабочего и тем самым сокращает нормальную стоимость его труда. Во-вторых, они ослабляют его позиции в качестве участника торга и, таким образом, увеличивают возможность того, что он продаст свой труд по цене ниже его нормальной стоимости<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Изложенные в данном параграфе положения ср. с положениями в кн. V, гл. II, § 3, и в *Приложении F* о бартерном обмене. Проф. Брентано был первым, кто привлек внимание к ряду пунктов, рассмотренных в настоящей главе. См. также: Howells. *Conflicts of Capital and Labour*.

ДОХОДЫ ОТ ТРУДА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

§ 1. Следующая особенность действия спроса и предложения в отношении труда, которую нам следует рассмотреть, тесно связана с некоторыми его особенностями, уже охарактеризованными выше. Она заключается в длительности времени, требующегося на подготовку работника к труду и на обучение его профессии, с одной стороны, и в медленной отдаче результатов такого обучения — с другой.

Такой учет будущего, такое сознательное приспособление предложения дорогой обученной рабочей силы к спросу на нее наиболее четко наблюдается в выборе родителями профессий для своих детей и в их стремлении обеспечить своим детям более высокое по сравнению с собственным место в иерархии труда.

Именно это имел главным образом в виду Адам Смит, когда писал: "Когда сооружается дорогая машина, обычно рассчитывают, что громадный объем работы, который она до своего износа выполнит, возместит затраченный на нее капитал по меньшей мере с обычной прибылью. Человека, на обучение которого профессии, требующей чрезвычайной ловкости и мастерства, затрачено много средств и времени, можно уподобить такой дорогой машине. Следует ожидать, что работа, которую он обучается выполнять, возместит ему сверх обычной заработной платы за простой труд все расходы по обучению с по меньшей мере обычной прибылью на капитал, равный сумме указанных расходов. Она должна обеспечить ему такое возмещение в достаточно приемлемый промежуток времени с учетом того, что продолжительность жизни человека весьма неопределенна, причем таким же образом, как исчисляется возмещение затрат на машину, продолжительность эксплуатации которой известна несколько более точно".

Но это положение следует воспринимать лишь как примерное обозначение общих тенденций. Независимо от того факта, что при воспитании и обучении своих детей родители руководствуются иными мотивами, чем

Пятая особенность труда заключается в большой длительности периода, требующегося для обеспечения дополнительного предложения специализированного мастерства.

Сравнение Адамом Смитом доходов, приносимых работой машины, и заработной платой квалифицированного рабочего

следует скорректировать с учетом кратко-

срочности жизни большинства машин, хотя имеются существенные исключения.

мотивы, побуждающие капиталистического предпринимателя построить новую машину, период, на который простирается способность приносить доход, у человека больше, чем у машины; поэтому обстоятельства, обуславливающие доход человека, труднее предвидеть, а приспособление предложения к спросу происходит и более медленно и менее точно. Хотя фабрики и дома, главные шахтные стволы и железнодорожные насыпи могут просуществовать намного дольше людей, их построивших, все эти сооружения составляют исключение из общего правила.

При выборе профессии для своих детей родителям приходится заглядывать на поколение вперед, и их прогнозы часто могут оказаться ошибочными.

§ 2. С момента выбора родителями квалифицированной профессии для одного из детей и до момента, когда он уже пожинает зрелые плоды их выбора, проходит период немногим короче жизни поколения. За это время сам характер профессии почти совершенно преобразовывается под влиянием изменений, одни из которых, возможно, задолго имеют своих предвестников, а другие таковы, что их не в состоянии предвидеть даже самые мудрые люди или лица, лучше всех разбирающиеся в функционировании данной профессии.

Трудящиеся почти всех районов Англии пребывают в постоянном поиске выгодных возможностей приложения труда для себя самих и для своих детей, выясняют у друзей и родственников, поселившихся в других местах, какую заработную плату можно получить в различных профессиях, каковы плюсы и минусы той или иной профессии. Однако очень трудно установить причины, могущие определить будущее профессий, которые они выбирают для своих детей, и лишь немногие берутся за такое трудоемкое выяснение. Большинство предполагает, без долгих раздумий, что состояние каждой профессии в данное время служит достаточным основанием для того, чтобы судить о ее будущем, а поскольку привычка руководствоваться таким предположением устойчива, постольку предложение труда данной квалификации при жизни настоящего поколения имеет тенденцию находиться в соответствии с заработками, которые приносила эта квалификация в предшествующем поколении.

Кроме того, некоторые родители, обнаружив, что заработки в одной профессии в течение ряда лет повышались по сравнению с заработками работников равной квалификации в других профессиях, делают отсюда заключение, что ход изменений может продолжаться в том же направлении. Однако часто оказывается, что

предыдущее повышение зарботков было вызвано преходящими причинами и что даже в том случае, если это не привело к исключительно большому притоку труда в эту профессию, за этим повышением следует не дальнейшее повышение, а снижение; если же такой исключительно большой приток имеет место, то следствием его может явиться такое чрезмерное предложение труда, которое сохранит на многие годы уровень зарботков ниже нормального.

Далее следует вспомнить тот факт, что, хотя и существуют профессии, легко доступные лишь для сыновей тех, кто уже принадлежит к ним, тем не менее большинство профессий вербует себе рабочую силу из числа сыновей работников других профессий, но равной квалификации; поэтому, когда мы выясняем зависимость предложения рабочей силы от материального положения тех, кто несет расходы на ее общеобразовательную подготовку и техническое обучение, мы зачастую должны принимать в качестве единицы изучения не одну какую-либо профессию, а слой работников равной квалификации в разных профессиях. При этом следует исходить из того, что, поскольку предложение труда ограничено имеющимися средствами для покрытия издержек его производства, постольку предложение труда во всякой квалификационной группе работников определяется зарботками рабочих данной группы предшествующего, а не настоящего поколения.

Однако нельзя забывать, что уровень рождаемости в каждой категории населения определяется многими причинами, среди которых сознательные расчеты на будущее занимают лишь второстепенное место, хотя даже в стране, где традиция играет лишь очень малую роль, как, например, в современной Англии, огромное влияние оказывают обычаи и общественное мнение, которые сами по себе являются следствием опыта прошлых поколений.

§ 3. Но не следует оставлять без внимания то обстоятельство, что приспособливание предложения труда к спросу на него обусловлено также перемещением взрослых работников из одной профессии в другую, из одной квалификационной группы в другую, из одного района в другой. Передвижение из одной квалификационной группы в другую редко может принять крупные масштабы, хотя верно, что иногда исключительные обстоятельства могут вызвать быстрое развитие значительных скрытых способностей у работников низ-

В этой связи часто следует принимать за объект исследования не отдельную профессию, а целую квалификационную категорию.

Следует, однако, делать поправку на перемещение взрослых рабочих,



ших квалификаций. Например, неожиданное открытие новой страны или такое событие, как война в Америке, могут поднять вверх из низших квалификационных групп многих людей, способных справиться с трудными и ответственными постами.

которое приобретает все большее значение вследствие возрастающего спроса на неспециализированный труд.

Между тем перемещение взрослых работников из одной профессии в другую и из одной местности в другую может в ряде случаев принять такие крупные масштабы и происходить так быстро, что очень резко сокращается период, требующийся для того, чтобы предложение труда могло приспособиться к спросу на него. Значение той общей, неспециализированной трудовой способности, которая может свободно перемещаться из одной профессии в другую, с каждым годом возрастает по сравнению с долей квалифицированного ручного труда и технических знаний, специализированных на одну отрасль производства. Таким образом, экономический прогресс, с одной стороны, несет с собой постоянно возрастающую изменчивость методов производства, а поэтому и постоянно возрастающую трудность предсказывать на поколение вперед объем спроса на какой-нибудь вид труда, но, с другой стороны, он несет с собой также возрастающую способность исправлять допущенные ошибки в формировании отношений предложения и спроса на труд<sup>1</sup>.

Переход к различиям между закономерностями, проявляющимися сильнее всего в течение долгих периодов и коротких.

§ 4. Обратимся теперь к тому закону, который гласит, что доход, извлекаемый из средства производства товаров, оказывает в конечном счете регулирующее влияние на предложение и цену самих этих средств, а поэтому и на предложение и цену самого товара, и что в рамках коротких периодов недостаточно времени для оказания сколько-нибудь значительного воздействия такого рода. Попытаемся в данной связи выяснить, как этот закон следует модифицировать, когда он применяется не к материальным факторам производства, которые служат лишь средством к достижению цели и которые могут составлять частную собственность капиталистов, а к человеческим существам, которые одновременно выступают и как цель, и как средство производства и которые сохраняют личную собственность на самого себя.

По отноше-

С самого начала следует заметить, что, поскольку

<sup>1</sup> Изложенные в настоящем параграфе положения ср. с положениями в кн. IV, гл. VI, § 8; см. также: Charles Booth. *Life and Labour in London* и H. Ll. Smith. *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

рабочая сила производится медленно и изнашивается медленно, термин "долгий период" необходимо употреблять более точно и исходить из того, что он вообще подразумевает большую продолжительность, когда мы рассматриваем отношения нормального спроса и предложения труда, чем когда речь идет об отношениях спроса и предложения обычных товаров. Существует много проблем, охватывающих период, достаточно продолжительный, чтобы позволить предложению потребительских товаров и даже предложению большинства вещественных средств, требующихся для их производства, приспособиться к спросу на них, а поэтому достаточно продолжительный, чтобы мы имели полное основание считать средние цены на эти товары в течение данного периода "нормальными" и равными нормальным издержкам их производства в довольно широком смысле этого понятия; вместе с тем этот период недостаточно длителен, чтобы предложение труда в такой же мере приспособилось к спросу на него. Поэтому средние доходы от труда за этот период вовсе не обязательно обеспечат примерно нормальную отдачу тем, кто прилагает свой труд; скорее всего, придется считать, что указанные средние доходы определяются имеющимся количеством рабочей силы, с одной стороны, и спросом на нее — с другой. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

нию к предложению труда "долгий период" вообще должен быть очень долгим.

§ 5. Рыночные колебания цены товара регулируются временными отношениями между спросом на него и имеющимся его запасом на рынке или в доступных пределах досягаемости. Когда устанавливающаяся таким образом цена выше ее нормального уровня, те, кому удастся вовремя обеспечить дополнительные поставки на рынок, чтобы воспользоваться высокой ценой, получают ненормально высокое вознаграждение, а если это мелкие ремесленники, ведущие производство на собственный счет, все это повышение цены идет на увеличение их доходов.

Самостоятельный ремесленник.

Однако в современном индустриальном мире те, кто берет на себя риск вести производство и кому в первую очередь достаются выгоды от всякого повышения цены и кто несет потери от ее падения, — это капиталистические предприниматели. Их чистые доходы после вычета непосредственных издержек, связанных с изготовлением товара, т. е. основных (денежных) издержек на него, представляют собой отдачу, получаемую на данный момент от капитала, в различных формах вложенного

Колебания заработной платы в современной индустриальной системе.

в их предприятие, включая сюда и их собственные способности и дарования. Но когда конъюнктура благоприятная, сила конкуренции среди самих предпринимателей, каждый из которых стремится расширить свое дело и получить для себя возможно большую долю такого высокого дохода, заставляет их платить своим работникам более высокую плату, чтобы заручиться их услугами; даже когда они действуют согласованно друг с другом и в течение некоторого времени отказываются идти на какие бы то ни было уступки, их работники, объединившись в союз, могут вырвать у них уступки под угрозой лишения выгод, которые сулит им благоприятная конъюнктура рынка. Обычно все это имеет своим результатом то, что вскоре значительная часть выгод распределяется между работниками и их заработки остаются выше нормального уровня, пока длится процветание.

Пример из  
угольной  
промышленности.

Так, высокая заработная плата шахтеров в период инфляции, достигшей своей кульминации в 1873 г., определялась отношением спроса на их труд к количеству имеющейся квалифицированной рабочей силы для шахт, а импортируемая в отрасль неквалифицированная рабочая сила приравнивалась к такому же количеству квалифицированного труда равной производительности. Если бы вовсе невозможно было импортировать такой труд, заработки шахтеров ограничивались бы лишь эластичностью спроса на уголь, с одной стороны, и постепенным вступлением в рабочий возраст подрастающего поколения шахтеров — с другой. В действительности рабочих стягивали с других работ, которые они не очень стремились покинуть, ибо, оставаясь на прежних работах, они могли получать высокую заработную плату, так как угольная и металлургическая промышленность были на самом гребне нарастающей волны кредитной экспансии. Эти новые рабочие не имели навыков подземной работы; тяжести ее они переносили очень тяжело, ее опасность увеличивалась из-за отсутствия у них технических знаний, недостаток снаровки заставлял их перенапрягать силы. Поэтому и пределы, которыми конкуренция с их стороны ограничивала повышение обусловленных шахтерской квалификацией особых заработков, не были очень узкими.

Когда конъюнктура изменилась, те из новых рабочих, которые были наименее пригодны к шахтерскому труду, покинули шахты, но и оставшихся шахтеров было слишком много по сравнению с наличным объемом работы, и их заработная плата стала падать, пока не дос-

тигла того предела, при котором менее приспособленные к труду и жизни шахтера могли получить больше от продажи своей рабочей силы в другие отрасли. А предел этот был очень низким, поскольку инфляционная волна, достигшая вершины в 1873 г., ослабила хозяйство, подорвала подлинные основы процветания и оставила почти все отрасли в более или менее нездоровом и застойном состоянии.

§ 6. Мы уже отметили, что лишь часть дохода, извлекаемого из технического усовершенствования, действие которого исчерпывается, можно считать чистым доходом от него, так как сумму, эквивалентную исчерпанию капитальной стоимости данного усовершенствования, следует вычесть из этих доходов, прежде чем их можно считать каким бы то ни было чистым доходом. Аналогичным образом при исчислении чистого дохода от машины следует из общей его величины вычесть износ, а также издержки ее эксплуатации. Но шахтер так же подвержен износу, как и машина, поэтому и из его заработков следует вычесть затраты на возмещение износа, когда производится исчисление особого дохода от его квалификации<sup>1</sup>.

Однако в этом случае возникает новая трудность. В то время как владелец машины нисколько не страдает от того, что машина находится долго в работе, когда издержки ее эксплуатации, включая ее износ, уже учтены, владелец рабочей квалификации несет потери при ее длительном использовании, он вместе с тем испытывает такие неудобства, как сокращение времени для отдыха, ограничение свободы передвижения и т. п. Когда шахтер в одну неделю работает 4 дня и зарабатывает 1 ф. ст., а в другую неделю работает шесть дней и зарабатывает 1 ф. ст. 10 шилл., то лишь часть этих добавочных 10 шилл. можно рассматривать как доход от его квалификации, так как остальную часть следует считать возмещением за дополнительную усталость и за износ<sup>2</sup>.

Сделаем вывод из этой части нашей аргументации. Цена на любой товар, т. е. его цена для коротких периодов, определяется главным образом отношением спроса на него к наличному запасу; в случае со всяким факто-

При исчислении дохода от квалификации рабочего следует учитывать не только его износ,

но также и его усталость и другие связанные с его работой тягости.

Заключение и новое изложение аргумента о

<sup>1</sup> Есть некоторое основание рассматривать этот особый доход как квази ренту. См. кн. VI, гл. V, § 7, и гл. VIII, § 8.

<sup>2</sup> Ср. ранее, кн. VI, гл. II, § 2. Если рабочие владеют скольким-нибудь значительным количеством рабочих инструментов, то они в этой мере являются капиталистами и часть их дохода представляет собой квази ренту на этот капитал.

зависимости колебаний доходов от состояния рынка.

ром производства, будь то человеческим или вещественным, этот спрос "проистекает" из спроса на те вещи, для изготовления которых используется данный фактор. В эти относительно короткие периоды колебания заработной платы следуют за колебаниями продажных цен произведенных товаров, а не предшествуют им.

Но доходы, получаемые от применения всех факторов производства, как человеческих, так и вещественных, а также доходы, которые, вероятно, будут получены от их использования в будущем, оказывают непрерывное воздействие на тех людей, чья деятельность предопределяет будущее предложение этих факторов. Существует постоянная тенденция к установлению состояния нормального равновесия, при котором предложение каждого из этих факторов будет находиться в таком отношении к спросу на их услуги, чтобы дать тем, кто обеспечил также предложение, достаточное вознаграждение за их усилия и жертвы. Если экономические условия остаются стационарными достаточно долго, эта тенденция реализует себя в таком приспособлении предложения к спросу, когда машины приносят в общем такой доход, а люди получают в общем такой заработок, которые вполне соответствуют издержкам на их воспроизводство и обучение с учетом удовлетворения традиционных жизненных средств наряду с удовлетворением строго насущных жизненных средств. Однако объем традиционных жизненных средств может изменяться под влиянием неэкономических причин даже и тогда, когда сами экономические условия остаются стационарными, а такие изменения оказывают воздействие на предложение труда, сокращают национальный дивиденд и несколько модифицируют его распределение. В реальной действительности экономические условия страны непрерывно изменяются, и точка равновесия между спросом и предложением труда постоянно перемещается.

Дополнительный доход от редких природных способностей можно рассматривать как производительский избыток,

§ 7. Теперь можно рассмотреть вопрос о том, к какой рубрике следует относить те дополнительные доходы, которые приносят необычные природные способности. Поскольку они не являются результатом вложения человеческих усилий в фактор производства с целью повышения его производительности, существует, казалось бы, большое основание считать их производительским избытком, проистекающим из обладания дарованной природой дифференциальным преимуществом в осуществлении производства. Но эта аналогия законо-

мерна и полезна лишь тогда, когда мы анализируем составные части дохода, получаемого индивидуумом. Представляет известный интерес выяснение того, какой долей своего дохода преуспевающие люди обязаны счастливому случаю, благоприятно сложившимся обстоятельствам, той или иной конъюнктуре, а какой — хорошему старту в их карьере, как велика прибыль на капитал, вложенный в их специальное обучение, как велико вознаграждение за исключительно упорный труд, а какая часть их доходов остается им в качестве производительского избытка или ренты, источником которой служит обладание редкими природными дарованиями.

Однако, когда мы исследуем совокупность всех занятых в какой-либо профессии, мы не вправе считать исключительно высокие доходы преуспевающих людей в качестве ренты без учета низких доходов неудачливых. Дело в том, что предложение труда во всякой профессии регулируется при прочих равных условиях доходами, какие она сулит. Будущее тех, кто вступает в данную профессию, нельзя предсказать наверняка; одни из них, имеющие с самого начала наименьшие перспективы, оказываются обладателями больших скрытых способностей и вскоре, возможно, сопутствуемые удачей, составляют себе крупные состояния, тогда как другие, вначале подававшие блестящие надежды, кончают ничем. Шансы на успех и возможности неудачи следует учитывать совместно, так же как шансы рыбака на хороший и низкий улов или фермера на хороший и низкий урожай. Когда юноша выбирает себе профессию или когда родители выбирают ее для него, они отнюдь не сбрасывают со счетов состояния преуспевающих людей. Эти состояния поэтому образуют часть той цены, которая в конечном счете выплачивается за предложение труда и способностей для данной профессии; они входят в подлинную или "относящуюся к долгому периоду" нормальную цену предложения труда для нее.

Следует, однако, допустить, что когда определенную категорию людей сама природа наделяет особыми дарованиями в какой-либо конкретной профессии, и ни в какой другой, вследствие чего они в любом случае стремятся в эту профессию, тогда получаемые такими людьми доходы можно не учитывать в силу их исключительности при взвешивании шансов обыкновенных людей на успех или неудачу. Но в реальной действительности такого не бывает, так как большая доля успеха человека во всякой профессии зависит от развития его способностей и вкусов, масштабы которых невозможно

когда объектом анализа служат доходы индивидуумов,

но не тогда, когда речь идет о нормальных доходах от профессии;

исключение может составить редчайший случай, когда некая категория людей обладает прирожденными редкими

способностями, ориентированными на отдельные отрасли производства.

предсказать до того момента, когда он уже сделал свой выбор профессии. Такого рода предсказания по меньшей мере столь же ненадежны, как предсказания новопоселенца относительно будущего плодородия и преимуществ по местоположению различных земельных участков, предложенных ему на выбор<sup>1</sup>. Отчасти по этой причине добавочный доход, извлекаемый из редких природных дарований, больше похож на избыточный продукт от участка поселенца, сделавшего исключительно удачный выбор, чем на земельную ренту в давно заселенной стране. Но земля и человеческие существа во многих отношениях столь резко отличаются друг от друга, что даже и эта аналогия, если ее проводить слишком буквально, может ввести в заблуждение; необходимо соблюдать величайшую осторожность в применении термина "производительский избыток" к доходам, имеющим своим источником исключительные способности.

Наконец, следует отметить, что наша аргументация в кн. V, гл. VIII — XI, относительно специальных доходов (носящих характер либо ренты, либо квазиренты) от средств производства, которые можно использовать в ряде отраслей производства, применима и к специальным доходам от природных способностей и умения. Когда земля или машина, которые могут быть использованы для производства одного товара, применяются для производства другого, цена предложения первого повышается, хотя и не на такую величину, какая обусловлена доходом, приносимым этими средствами производства при их использовании для производства второго товара. Точно так же, когда приобретенная квалификация или природные способности, которые могут быть использованы для производства одного товара, применяются в производстве другого, цена предложения первого повышается вследствие ограничения источников его предложения.

<sup>1</sup> Ср. кн. V, гл. X, § 2.

## ПРОЦЕНТ НА КАПИТАЛ

§ 1. Применительно к капиталу, как и к труду, отношения спроса и предложения нельзя рассматривать сами по себе. Все элементы великой центральной проблемы распределения и обмена взаимно регулируют друг друга; поэтому первые две главы настоящей книги, и особенно разделы, касающиеся капитала, следует считать введением к данной главе и двум последующим. Но прежде, чем перейти к подробному анализу темы, который и составит главное содержание этих глав, следует сказать несколько слов об отношении современной теории капитала и процента к прежним трудам по этому вопросу.

Экономическая наука внесла весьма основательную и существенную лепту в объяснение роли, которую играет в нашей индустриальной системе капитал, но она не сделала никаких потрясающих открытий. Всем сколь-нибудь значительным, что теперь известно экономистам, уже давно руководствовались даровитые бизнесмены, хотя они и не сумели бы четко или даже точно изложить свои знания.

Каждому известно, что никто не станет предлагать плату за применение капитала, если не рассчитывает извлечь какую-нибудь выгоду от его применения; более того, каждому известно, что выгоды эти самого различного рода. Одни берут ссуду, чтобы удовлетворить какую-либо настоятельную потребность, реальную или воображаемую, и платят другим за то, что те жертвуют настоящим ради будущего, тогда как сами, возможно, жертвуют будущим ради настоящего. Другие берут ссуду, чтобы приобрести машины и иные "промежуточные" товары, с помощью которых они могут создавать вещи и продавать их с прибылью; третьи приобретают гостиницы, театры и иные заведения, которые оказывают свои услуги потребителям непосредственно, но тем не менее служат источником прибыли для тех, в чьем ведении они находятся. Некоторые снимают дома, чтобы самим в них жить, или же заимствуют средства, с по-

В гл. I и II рассматривались основные принципы действия спроса и предложения по отношению к капиталу; теперь мы переходим к подробному его исследованию.

Фундаментальные доктрины экономической науки относительно капитала не новы, но служат основой для житейской практики.



мощью которых покупают или строят для себя дома; расход ресурсов страны на такие вещи, как дома, возрастает при прочих равных условиях по мере увеличения этих ресурсов и по мере последующего снижения процентной ставки, точно так же, как и расход ресурсов на машины, верфи и т.д. Спрос на долговечные кирпичные дома, взамен деревянных, обеспечивающих до поры до времени почти такие же удобства, указывает на то, что страна богатеет и что капитал доступен по более низкой процентной ставке; этот спрос действует на рынок капитала и на процентную ставку так же, как действовал бы спрос на новые фабрики или железные дороги.

Всякий знает, что люди, как правило, не станут предоставлять ссуды задаром, поскольку даже в том случае, когда они не располагают делом, к которому могли бы приложить свой капитал или его эквивалент, они наверняка в состоянии найти других людей, кому использование их капитала принесло бы выгоду и кто готов был бы заплатить за ссуду; поэтому владельцы капитала и подыскивают для него возможно лучший рынок<sup>1</sup>.

Всякому известно, что редко кто, даже среди англосаксов и представителей других упорных и самодисциплинированных наций, стремится сберечь значительную часть своих доходов; известно также, что в последнее время открылись большие возможности для применения капитала в результате научных открытий и получения доступа к освоению новых стран; каждому поэтому в общем известны причины, удерживавшие предложение накопленного богатства на низком уровне по сравнению со спросом на его использование; каждый понимает, что в целом применение капитала служит источником прибыли и ссуда его требует вознаграждения. Всякому известно, что накопление богатства ограничивается, а процентная ставка до сих пор удерживается на прежнем уровне вследствие предпочтения, которое громадные массы людей оказывают сегодняшним, а не отложенным удовольствиям или, иными словами, их нежеланием "ожидать". По существу, подлинный экономический анализ в этом отношении заключается не в том, чтобы подтверждать эту известную истину, а в том,

<sup>1</sup> На то, что предложение капитала сдерживается *предположительностью* видов его применения, нежеланием людей заглядывать вперед, тогда как спрос на капитал проистекает из его *производительности* в самом широком смысле этого понятия, указывалось в кн. II, гл. IV.

чтобы указать, насколько более многочисленны исключения из указанного общего предпочтения, чем может показаться на первый взгляд<sup>1</sup>.

Эти истины хорошо известны, и они служат основой теории капитала и процента. Но в повседневной жизни истины имеют свойство выступать фрагментарно. Конкретные отношения четко видимы только по отдельности, но воздействия друг на друга взаимно обусловленных причин редко представляются в виде единого целого. Главная задача экономической науки в области исследования капитала заключается в том, чтобы расставить в определенном порядке и выявить систему взаимного влияния всех сил, которые действуют в производстве и накоплении богатства и в распределении дохода, с тем чтобы как в отношении капитала, так и других факторов производства можно было бы представить себе, как они друг друга *взаимно регулируют*.

Далее экономической науке надлежит подвергнуть анализу влияния, побуждающие людей делать выбор между настоящими и будущими удовольствиями, включая досуг и возможности для осуществления таких форм деятельности, какие сами себе служат вознаграждением. Но здесь главное место принадлежит психологии, доктрины которой экономическая наука заимствует и применяет в сочетании с другими материалами для своих специальных проблем<sup>2</sup>.

Поэтому задача экономической науки значительно труднее в занимающем данную и две следующие главы анализе выгод, извлекаемых из применения накопленного богатства для достижения поставленных целей, особенно когда это богатство принимает форму применяемого в хозяйстве капитала (*trade capital*). Дело в том, что выгоды или прибыли содержат много элементов, из которых одни образуют процент за использование капитала в широком смысле этого понятия, а другие

Однако перед экономической наукой стоит важная и трудная задача соединения отдельных истин в органическое целое

и анализа,

особенно составных элементов прибыли и их взаимоотношений.

<sup>1</sup> См. кн. III, гл. V, § 3, 4, и кн. IV, гл. VII, § 8. Чтобы исправить эту ошибку, достаточно отметить, что потребовалось бы лишь маленькое изменение существующих в современном мире условий, чтобы привести нас к другой ошибке, при которой массы людей так сильно стремились бы обеспечить свою старость и свои семьи после себя и при которой новые возможности для прибыльного использования любых форм накопленного богатства были бы столь малы, и что размер богатства, за сохранение которого люди готовы платить, превышает тот, который люди готовы взять взаймы; и как следствие, даже те, кто ставил своей целью извлечь выгоду из употребления капитала, оказались бы в состоянии требовать плату за его хранение, а процентная ставка стала бы повсюду негативной.

<sup>2</sup> Ср. кн. III, гл. V, и кн. IV, гл. VII.

образуют нетто-процент, или так называемый собственно процент. Некоторые элементы его представляют собой вознаграждение за управленческие способности и предприимчивость, включая сюда и риск, другие же в свою очередь проистекают не столько из этих факторов производства, сколько из их сочетания.

Экономическая теория капитала развивалась непрерывно и без крупных изменений.

Научная доктрина капитала имеет долгую историю непрерывного роста и совершенствования на протяжении последних трех столетий в каждом из указанных трех направлений. Адам Смит уяснил себе, казалось бы, не вполне отчетливо, а Рикардо весьма отчетливо почти все самое важное в этой теории в значительной мере в таком ее виде, какая нам известна сегодня; и, хотя первый предпочитал подчеркивать одну из ее многих сторон, а второй — другую, у нас нет оснований полагать, что какой-нибудь великий экономист со времен Адама Смита когда-либо совершенно игнорировал какую бы то ни было сторону этой теории; особенно очевидно, что ни одно из известных людям бизнеса обстоятельств не выпало из поля зрения практического финансового гения Рикардо. Однако продвижение вперед происходило: почти каждый экономист улучшал какую-то часть теории, придавал ей более четкие и ясные очертания либо способствовал объяснению сложных отношений между различными ее частями. Едва ли от чего-нибудь из созданного любым великим мыслителем пришлось отказаться, но кое-что новое постоянно добавлялось<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Проф. Бем-Баверк явно недооценивал проницательность своих предшественников, проявленную ими в их работах о капитале и проценте. То, что он считал лишь наивными фрагментами теории, скорее представляло собой высказывания людей, которые хорошо знали, как практически функционирует бизнес, и которые, отчасти руководствуясь специальными соображениями, а отчасти вследствие недостаточно четкой системы изложения, настолько чрезмерно подчеркивали значение какого-либо одного из элементов проблемы, что другие ее элементы оставались в тени. Быть может, в какой-то мере та парадоксальность, с которой он выдвигает свою собственную теорию капитала, является результатом такого же чрезмерного выпячивания одних аспектов проблемы за счет других и нежелания признавать, что все ее элементы взаимно регулируют друг друга. Мы уже обращали внимание на тот факт, что, хотя Бем-Баверк и исключает из своего определения капитала дома, гостиницы и, по существу, все, что, строго говоря, не является промежуточным товаром, в действительности спрос на использование непромежуточных товаров так же непосредственно воздействует на процентную ставку, как и на капитал в его собственном определении. С таким же употреблением понятия капитала связана и доктрина, на которую Бем-Баверк делает особый упор, а именно доктрина о

§ 2. Но когда мы обращаемся к средневековой и древней истории, мы действительно сталкиваемся с отсутствием четких представлений о природе услуг, которые капитал оказывает производству и платой за которые является процент; поскольку история давних времен оказывает косвенное влияние на проблемы нашего века, следует по этому поводу сказать здесь несколько слов.

На ранних стадиях цивилизации вред займов под проценты часто превышал пользу от них;

В первобытных обществах существовало очень мало возможностей для применения нового капитала в предпринимательстве, и всякий, кто обладал собственностью, которая ему не была немедленно нужна для своего личного потребления, редко стал бы отказываться ссудить ее другим под надежную гарантию и без всяких процентов. В займы обычно брали бедные и слабые, люди, чьи потребности были неотложны и чьи способности вести торг были очень малы. Заимодавцами были, как правило, либо люди, которые безвозмездно делились своими излишками, чтобы оказать помощь соседям, либо профессиональные ростовщики. К этим последним бедный человек обращался в случае крайней нужды, и ростовщики часто жестоко пользовались своей властью, запутывали бедняка в свои сети, из которых он не мог высвободиться, не претерпев тяжкие страдания, иногда даже ценою потери личной свободы для самого себя или своих детей. Не только необразованные люди, но и мудрецы древности, отцы средневековой церкви, а в наше время британские правители Индии склонны считать, что ростовщики "торгуют

том, что "методы производства, требующие времени, более производительны" ("Positive Capital", bk. V, ch. IV, p. 261) или что "всякое увеличение длительности многоступенчатого процесса производства сопровождается дальнейшим увеличением технического результата" (Ibid., bk. II, ch. II, p. 84). Существует, однако, множество процессов, требующих длительного времени и являющихся многоступенчатыми, которые не являются производительными и поэтому не применяются; фактически он перепутал причину со следствием. Истинная доктрина, очевидно, подразумевает, что, поскольку за капитал приходится платить процент и за предоставление капитала в пользование можно получить процент, те длительные и многоступенчатые процессы, которые связаны с закреплением значительного капитала, стремятся не применять, если только они не производительнее других. То обстоятельство, что многие многоступенчатые процессы являются в различной степени производительными, служит одной из причин, влияющих на процентную ставку; процентная ставка и масштаб применения многоступенчатых процессов — это два элемента коренной проблемы распределения и обмена, взаимно обуславливающие друг друга. См. Приложение I, § 3.

несчастьями других, наживая барыши на их невзгодах; под предлогом жалости они роют яму для угнетенных”<sup>1</sup>. При таком состоянии общества предметом дискуссии может явиться вопрос о том, не в общественных ли интересах поощрять людей ссужать богатство на основе договора, предусматривающего возврат через определенное время ссуды в несколько увеличенном размере; уменьшают ли или увеличивают в целом такие договоры, все вместе взятые, общий объем человеческого счастья.

это обстоятельство задержало формирование четких представлений о природе услуг, оказываемых капиталом.

Но, к сожалению, были предприняты попытки разрешить этот трудный и важный практический вопрос посредством философского разграничения между процентом на денежную ссуду и рентным платежом за пользование вещественным богатством. Аристотель утверждал, что деньги бесплодны и что взимать процент за предоставление их займы означает противоестественное их употребление. Вслед за ним схоластики весьма усердно и искусно доказывали, что тот, кто отдавал займы дом или лошадь, вправе был получать плату за их использование, поскольку он отказывал себе в удовлетворении от вещи, которая непосредственно приносит пользу. Но для процента на денежную ссуду они такого оправдания не находили; процент несостоятелен потому, утверждали они, что он представляет собой плату за услугу, которая заимодавцу ничего не стоит<sup>2</sup>.

Путаница идей по этому вопросу в средние века.

Если ссуда действительно ничего не стоит заимодавцу, если он сам никак не может использовать свои деньги, если он богат, а заемщик беден и в нужде, тогда, конечно, можно утверждать, что заимодавец морально обязан ссудить свои деньги безвозмездно; но на таком же основании он должен был бы бесплатно сдать бед-

<sup>1</sup> Из Пятой проповеди св. Златоуста; см. ранее, кн. I, гл. II. Ср. также: Ashley. Economic History, bk. VI, ch. VI, и Bentham. On Usury. Антиростовщические настроения во многих случаях, а за исключением израильтян, вероятно, во всех случаях, уходят корнями в племенные отношения. Клифф Лесли ("Essays", 2-nd ed., p. 244) отмечает: эти настроения "унаследованы от доисторических времен, когда члены каждой общины еще считали себя родственниками, когда, по крайней мере на практике, отношения собственности были коммунистическими и когда всякий, кто располагал превышавшими его потребности благами, не вправе был отказаться разделить свое излишнее богатство со своим соплеменником, оказавшимся в нужде".

<sup>2</sup> Они делали различие также между сдачей внаем вещей, которые сами по себе подлежат возврату, и одалживанием вещей, лишь эквивалент которых подлежит возврату. Однако это различие, хотя и интересно с аналитической точки зрения, имеет очень малое практическое значение.

ному соседу в пользование дом, в котором он сам не живет, или на день работы лошадь, которая ему в данное время не нужна. Доктрина этих авторов, по существу, подразумевает и фактически внушает людям вредное ошибочное представление, будто независимо от особого положения заемщика и заимодавца ссужение денег, т.е. ссужение власти над вещами вообще, не является жертвой со стороны заимодавца и не приносит заемщику такую же выгоду, как и ссужение ему конкретного товара; они затемняют тот факт, что человек, занимающий деньги, может, например, купить на них молодого коня и использовать его для работы на себя, а затем, когда настанет срок уплаты ссуды, продать его по более высокой цене, чем уплатил сам. Заимодавец уступает возможность это осуществить, а заемщик ее получает; нет существенной разницы между ссудой в размере покупной цены лошади и сдачей в наем самой лошади<sup>1</sup>.

§ 3. История отчасти повторяет сама себя: и в современном западном мире новый реформаторский порыв был вызван другим ошибочным анализом природы процента и от него же получил дополнительную силу. По мере развития цивилизации ссуды богатства нуждающимся людям становились все более редким явлением и составляли все меньшую долю всех ссуд, тогда как ссуды капитала на производительное его использование в хозяйстве возрастали все большими темпами. И в результате, хотя заемщиков теперь уже не считают объектами угнетения, недовольство порождает тот факт, что все производители независимо от того, работают ли они с помощью заимствованного капитала или своего собственного, включают процент на применяемый ими капитал в состав издержек, которые они считают необходимым в конечном счете вернуть себе через цены своих товаров как условие продолжения производства. На этом основании и на основании возможностей, которые современная индустриальная система открывает для накопления громадного богатства путем

В современном мире аналогичные причины способствуют распространению ошибочного анализа.

<sup>1</sup> Архидиакон Каннингем хорошо показал изощренность, с какой средневековая церковь обходила свой собственный запрет на ссуды под процент в большинстве случаев, когда этот запрет наносил серьезный ущерб государству. Эти изощренные приемы напоминают юридические фикции, с помощью которых судьи постепенно обходили букву закона, когда естественное ее толкование представлялось вредным. В обоих случаях устранялось какое-либо практическое зло за счет развития навыков запутанного и неискреннего изложения своих мыслей.

длительных удачливых спекуляций, стали доказывать, что выплата процента и в наше время, хотя и не прямо, но косвенно, имеет своим источником угнетение трудящихся классов и что процент лишает их справедливой доли выгод, проистекающих из увеличения знаний. Отсюда выводится практическое заключение, что интересы всеобщего счастья, а поэтому и справедливости требуют, чтобы никакому частному лицу не разрешалось владеть ни средствами производства, ни какими-либо косвенными средствами удовлетворения потребностей людей, кроме тех, какие необходимы для его собственных нужд.

Связь между практическими предложениями Родбертуса и его теорией стоимости. Его главный вывод строился на неверной посылке.

Этот практический вывод подкреплялся и другими аргументами, которые в дальнейшем потребуют нашего внимания, но здесь мы коснемся лишь доктрины, выдвинутой в подкрепление указанного вывода Уильямом Томпсоном, Родбертусом и другими. Они доказывали, что труд всегда производит "прибавку" (*surplus*)<sup>1</sup> сверх заработной платы и износа капитала, примененного в помощь труду, и что зло, причиняемое труду, заключается в эксплуатации указанной прибавки другими людьми. Но само допущение, что вся эта "прибавка" представляет собой продукт труда, принимает за само собой разумеющееся то, что в конце концов предполагается с его помощью доказать; указанные авторы не делают никакой попытки его доказать, и само это допущение неверно. Неверно, что производство пряжи на фабрике после вычета на износ машин представляет собой продукт труда рабочих. Оно является продуктом их труда, но также и труда предпринимателя, помогающих ему менеджеров и примененного в производстве капитала, а последний сам представляет собой продукт труда и ожидания; поэтому изготовление пряжи есть продукт труда многих видов и ожидания. Если бы мы признали, что оно является продуктом только труда, а не труда и ожидания, мы были бы, несомненно, силой неумолимой логики вынуждены признать также, что не существует никакого основания для "процента", т.е. для вознаграждения за ожидание, ибо вывод подразумевается самой посылкой. Правда, Родбертус, защищая свою посылку, смело апеллирует к авторитету Рикардо; но в действительности его посылка столь же противоречит четкому изложению и общему смыслу рикардианской теории стоимости, сколь и здравому смыслу<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Родбертус называл это "добавком" (*plus*).

<sup>2</sup> См. Приложение Y, § 2.

Изложим то же самое иными словами: если верно, что откладывание удовлетворения на будущее означает *в общем* жертву со стороны того, кто откладывает, точно так же как добавочное усилие означает жертву со стороны того, кто работает, и если верно, что такая отсрочка удовлетворения позволяет человеку применить методы производства, первоначальные издержки которых велики, но в результате применения которых совокупное удовлетворение возрастает так же наверняка, как и при увеличении количества труда, тогда не может соответствовать истине то, что стоимость вещи зависит просто от количества затраченного на ее изготовление труда. Всякая попытка отстаивать указанную посылку по необходимости молча подразумевала, что оказываемые капиталом услуги являются "даровым" благом, предоставляемым без всяких жертв и поэтому не нуждающимся в вознаграждении в качестве стимула для дальнейшего его функционирования; это именно тот вывод, который названная посылка стремится доказать. Глубокое сочувствие Родбертуса страждущим должно вызывать у нас всяческое уважение, но то, что он считал научной основой своих практических предложений, представляется не более чем порочным кругом ряда аргументов в подтверждение тезиса об отсутствии экономических оснований для существования процента, хотя этот вывод содержится уже в самой его посылке.

§ 4. Теперь мы можем продолжить наш анализ. Процент, который мы имеем в виду, когда говорим, что он представляет собой просто доход на капитал или просто вознаграждение за ожидание, — это "нетто"-процент; однако то, что обычно подразумевается под выражением "процент", включает, помимо этого, и другие элементы, и это можно назвать "валовым" процентом.

Указанные дополнительные элементы тем более важны, чем менее развиты и чем более рудиментарны состояние коммерческих гарантий и организация кредита. Так, например, в средние века, когда правитель хотел наперед получить в свое распоряжение некоторую часть своих будущих доходов, он брал займы, скажем, тысячу унций серебра с обещанием вернуть к концу года полторы тысячи. Не было, однако, никакой гарантии, что он выполнит это обещание; заимодавец, очевидно, предпочел бы вместо такого обещания абсолютную уверенность в получении к концу года 1300 унций. В этом случае номинальная ставка ссудного процента составляла 50%, а реальная — 30%.

*Нетто-процент и валовой процент.*

*Валовой процент включает известную страховку против риска,*



а также  
управлен-  
ческий до-  
ход

Необходимость такой поправки на страховку от риска столь очевидна, что ее нередко игнорируют. Однако менее очевидно, что каждая ссуда доставляет ссудодателю некоторые хлопоты, что, когда ссуда, в каком-либо конкретном случае, предполагает значительный риск, часто приходится затрачивать большие усилия на сведение этого риска до минимума и что тогда то, что ссудополучателю представляется как процент, с точки зрения заимодавца, является доходом от управления хлопотным делом.

и поэтому  
колеблет-  
ся в зави-  
симости от  
конкрет-  
ных усло-  
вий каж-  
дой ссуды.

В настоящее время нетто-процент на капитал в Англии составляет несколько меньше 3% годовых, поскольку невозможно получить более высокий процент за помещение капитала в такие первоклассные биржевые ценные бумаги, какие приносят их владельцу твердый доход без сколько-нибудь значительных хлопот или затрат с их стороны. Когда же мы видим, что способный бизнесмен берет ссуду под вполне надежный заклад из расчета (скажем) 4%, можно считать, что этот валовой процент состоит из нетто-процента или собственно процента в размере несколько менее 3% и из управленческих доходов заимодавцев в размере несколько более 1%<sup>1</sup>.

Случай,  
когда ва-  
ловый про-  
цент очень  
высок.

Далее, ростовщическое дело почти не связано ни с каким риском, но ростовщическая ссуда обычно предоставляется под 25% годовых или даже более; при этом большая часть этого процента составляет доход от управления весьма хлопотным бизнесом. Возьмем более крайний случай: в Лондоне, Париже, а вероятно, и в других местах есть люди, которые зарабатывают на жизнь, ссужая деньги уличным торговцам. Часто деньги

<sup>1</sup> Иногда заимодавцы больше стремятся ссужать под заклад на долгие периоды, а не на короткие, иногда же они этого меньше добиваются. Долгосрочные закладные исключают хлопоты, связанные с частым их пролонгированием, но лишают ссудодателя возможности распоряжаться своими деньгами на длительный срок и, таким образом, ограничивают его свободу действий. Первоклассные рыночные ценные бумаги сочетают в себе преимущества очень долгосрочных и очень краткосрочных закладных. Дело в том, что держатель этих бумаг может сохранять их за собой сколько угодно времени по своему усмотрению и обращать их в деньги по своему желанию, хотя, когда кредит нарушается и другие люди начинают нуждаться в наличных деньгах, ему придется продавать их с убытком. Если бы их всегда можно было реализовывать без убытка и если бы не существовало брокерских комиссионных за куплю-продажу, они принесли бы не больший доход, чем деньги, предоставленные займы "до востребования" по усмотрению заимодавца, причем в последнем случае доход всегда будет меньше, чем процент по ссудам на твердый срок — будь то долгий или короткий.

ссужаются в начале дня для закупки фруктов и т.п. и возвращаются к концу дня, после прекращения торговли, с прибылью в 10%; в этом деле риск очень невелик, и деньги редко пропадают<sup>1</sup>. Между тем фартинг, помещенный под 10% за день, приносит за год 1 млрд. ф.ст. Но никто не может разбогатеть, ссужая деньги уличным торговцам, поскольку таким путем невозможно ссужать крупные суммы. Так называемый процент по ссудам фактически состоит почти исключительно из доходов от такой работы, к какой мало кто из капиталистов имеет склонность.

§ 5. Следовательно, необходимо несколько более обстоятельно проанализировать дополнительный риск для предприятия, обусловленный тем, что значительная часть применяемого на нем капитала получена в виде ссуды. Допустим, что два лица имеют аналогичные предприятия, из которых одно работает на собственном капитале, а другое — на заимствованном.

Дальнейший анализ валового процента.

Существует категория риска, с которой сталкиваются оба предпринимателя и которую можно охарактеризовать как *предпринимательский риск (trade risks)* в той конкретной отрасли хозяйства, к какой относятся их предприятия. Этот вид риска обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвидимыми изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов в их соответствующие районы и т.д. Однако существует и другая категория риска, бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом, и ни на кого другого; этот вид риска можно назвать *личным риском (personal risks)*. Дело в том, что тот, кто ссужает капитал для применения его в предпринимательских целях, должен взимать за него высокий процент в качестве страховки от возможного изъятия или дефекта в личном характере или в личных способностях заемщика<sup>2</sup>.

Предпринимательский риск.

Личный риск.

Заемщик может оказаться менее способным, чем это представляется, менее энергичным или менее честным. У него нет таких стимулов, как у человека, работающего со своим собственным капиталом, к тому, чтобы

Анализ личного риска.

<sup>1</sup> Д-р Джессоп в свою очередь сообщает нам ("Arcady", p.114), что "вблизи скотных рынков снует множество мелких заимодавцев, обращающихся к опытным спекулянтам с предложением предоставить займы суммы, в исключительных случаях достигающие 200 ф. ст., на срок 24 часа под 10%-ный валовой процент".

<sup>2</sup> См. также далее, гл. VIII, § 2.

смотреть неудаче прямо в глаза и выйти из спекулятивного предприятия, как только оно обнаруживает признаки грозящей ему опасности. Напротив, если его представления о честности не очень высоки, он может и не очень переживать свои убытки. Дело в том, что, если он немедленно прекратит дело, он потеряет все, принадлежащее ему самому, но, если он продолжит спекулятивное дело, всякий дополнительный убыток ляжет на его кредиторов, а всякая возможная прибыль достанется ему самому. Многие кредиторы несут потери из-за граничащей с мошенничеством инертности такого рода со стороны должников, а некоторые терпят убытки от преднамеренного обмана; должник может, например, пока он числится банкротом, хитроумными способами утаить средства, фактически составляющие собственность кредитора, а затем начать новую предпринимательскую карьеру; он может постепенно вводить в дело свои тайные резервные фонды, не вызывая больших подозрений.

Валовой процент не обладает тенденцией к выравниванию,

Следовательно, цена, которую заемщик должен платить за ссуду и которую он рассматривает как процент, с точки зрения заимодавца, следует с большим правом рассматривать как прибыль, поскольку она включает страховку от риска, зачастую очень крупного, и доходы от управления при решении зачастую очень трудной задачи сведения этого риска к минимуму. Колебания в степени такого риска и в масштабах управленческой задачи порождают, конечно, колебания в уровне так называемого валового процента, выплачиваемого за пользование деньгами. Поэтому тенденция конкуренции не ведет к выравниванию этого валового процента; напротив, чем лучше разбираются в своем деле заимодавцы и заемщики, тем шире практика, при которой одни категории заемщиков получают ссуды под более низкий процент, чем другие.

тогда как нетто-проценту такая тенденция присуща.

Мы должны отложить до более поздней стадии наше исследование поразительно эффективной организации современного денежного рынка, при помощи которого капитал перемещается из мест, где он в избытке, в другие места, где его не хватает, или из одной отрасли, переживающей процесс сокращения, в другую, расширяющуюся; здесь же мы можем довольствоваться — как само собой разумеющимся — тезисом, согласно которому очень малая разница между ставками нетто-процента на ссуды капитала при двух различных способах инвестирования в одной и той же западной стране вызовет перелив капитала, хотя, быть может, и по косвен-

ным каналам, от одного способа к другому.

Правда, когда при каждом способе инвестиции производятся в небольшом масштабе и мало людей знает о них, перелив капитала может быть медленным. Например, один человек может платить по небольшой закладной 5%, а его сосед платит 4% по закладной, имеющей небольшую надежность. Но в крупных сделках ставка нетто-процента (в той мере, в какой его можно вычесть из других составных частей прибыли) почти одинакова на всей территории Англии. Кроме того, разница между средними ставками нетто-процента в различных странах западного мира быстро уменьшается в результате общего расширения связей, и особенно в силу того обстоятельства, что ведущие капиталисты всех этих стран владеют крупными пакетами рыночных ценных бумаг, которые приносят одинаковый доход и продаются практически по одному и тому же курсу в тот же самый день во всем мире.

Когда мы дойдем до рассмотрения "денежного рынка", нам придется выяснить причины, обеспечивающие в некоторые периоды намного более высокое предложение капитала для немедленного применения, чем в другие периоды. Нам придется также выяснить причины, заставляющие банкиров и других заимодавцев в известные периоды довольствоваться крайне низкой процентной ставкой при условии достаточной надежности репутации ссудополучателей и возможности в случае необходимости быстро получить свои деньги назад. В такие времена они готовы предоставлять краткосрочные ссуды даже заемщикам, надежность которых не отличается самым высоким уровнем, причем по не очень высокой процентной ставке. Дело в том, что риск при этом сокращается их способностью отказаться от возобновления ссуды, как только они заметят признаки слабости позиций заемщика; поскольку же за высоконадежные краткосрочные ссуды выплачивается лишь номинальная цена, почти весь получаемый за них процент состоит из страховки против риска и вознаграждения за усилия самих заимодавцев. Но, с другой стороны, такие ссуды в действительности не являются для заемщика очень дешевыми, они связаны для него с риском, для избежания которого он зачастую готов платить значительно более высокую процентную ставку. Дело в том, что в случае, если какая-нибудь неудача повредит его кредитоспособности или если расстройство денежного рынка вызовет временную нехватку ссудного капитала, он может быстро попасть в большое

затруднение. Поэтому ссуды торговцам по номинально низким процентным ставкам, даже краткосрочные, фактически не составляют исключения из изложенного выше общего правила.

Процентная ставка строго относится только к новым инвестициям; стоимость старых инвестиций регулируется доходом от них.

§ 6. Перелив инвестиционных ресурсов из их обычного источника в производство состоит из двух потоков. Меньший образует новые приращения к накопленному капиталу. Большой лишь заменяет капитал, который уничтожен либо в процессе непосредственного потребления, например пища, топливо и т.д., либо в результате износа, например железнодорожные рельсы, либо от времени, как в случае с соломенной крышей или справочником—указателем фирм, либо вследствие сочетания действия всех этих факторов. Годовой объем этого второго потока составляет, вероятно, не меньше четверти всего накопленного капитала даже в такой стране, как Англия, где преобладающими являются формы долговременного капитала. Поэтому есть все основания полагать, что теперь все владельцы капитала вообще сумели в массе своей приспособить его формы к современным нормальным условиям, с тем чтобы получать достаточный *чистый* доход от своих инвестиций как в первом направлении, так и во втором.

Только исходя из этого предположения, можно говорить о том, что капитал вообще накапливается в расчете на получение известного чистого процента, одинакового для всех форм капитала уровня. При этом никогда не лишне подчеркивать, что выражение "процентная ставка" применимо к старым инвестициям капитала лишь в очень ограниченном смысле. Например, можно, вероятно, принять, что применяемый в хозяйстве капитал в размере около 7 млрд. ф.ст. помещен в различные отрасли английской экономики по ставке около 3% (нетто-процент). Однако такое утверждение, хотя и удобно и для многих целей оправдано, не является точным. Правильнее будет сказать, что, принимая ставку нетто-процента на инвестиции капитала в каждой из указанных отраслей (т.е. на предельные инвестиции) в размере около 3%, мы в результате получаем приносимый всем применяемым в различных отраслях хозяйства капиталом такой совокупный чистый доход, который при капитализации его в 33% годовых (т.е. на базе ставки в 3%) составит примерно 7 млрд. ф.ст. По существу, стоимость капитала, уже инвестированного в улучшение земель или в возведение зданий, в строительство желез-

ной дороги или машины, представляет собой совокупную дисконтированную стоимость его оценочных будущих чистых доходов (или квазиренд), и если его ожидаемая доходоспособность сократится, его стоимость снизится соответственно и образует капитализированную стоимость этого меньшего дохода после вычета амортизации.

§ 7. В настоящем труде мы повсюду предполагаем — если нет специальной оговорки о противоположном, — что все стоимости выражаются в деньгах с фиксированной покупательной способностью, точно так же как астрономы учат нас определять начало или конец дня не по фактическому движению Солнца, а по *среднему Солнцу*, движение которого по небосводу предполагается постоянно одинаковым. При этом влияние, оказываемое колебаниями покупательной силы денег на условия заключения сделок о займах, наиболее заметно на рынке краткосрочных ссуд — на рынке, во многих отношениях отличающемся от всех других рынков; обстоятельное рассмотрение этого влияния следует отложить. Но здесь мимоходом его нужно отметить — во всяком случае, как вопрос абстрактной теории. Дело в том, что процентная ставка, по какой заемщик готов принять ссуду, служит мерилom выгоды, которую он ожидает извлечь из применения капитала, лишь при том допущении, что деньги обладают одинаковой покупательной силой, когда их ссужают и когда их возвращают.

Допустим, например, что некто заимствует 100 ф.ст. с условием к концу года вернуть займодавцу 105 ф.ст. Если тем временем покупательная сила денег повысилась на 10% (или, что то же самое, общий уровень цен сократился в отношении 10 к 11), он не может получить эти подлежащие возврату 105 ф.ст., не увеличив продажу своих товаров на  $\frac{1}{10}$  по сравнению с той, какая была бы достаточна в начале года. При условии, что производимые им товары не изменили своей стоимости по сравнению со всеми товарами вообще, он должен к концу года продать такое количество товара, которое к началу года стоило бы ему 115 ф.ст. 10 шилл., чтобы погасить свою ссуду в 100 ф.ст. с процентами; следовательно, если стоимость его товаров не возросла на 15,5%, он терпит банкротство. Номинально выплатив 5% за ссуду, он в действительности заплатил бы 15,5%.

Оценки подлинного процента в отличие от номинального строятся на предположениях о будущей покупательной силе денег.

Для коротких периодов его лучше всего измерять в товарном выражении. Повышение стоимости денег делает истинную процентную ставку выше номинальной.

С другой стороны, если цены повышаются настолько, что покупательная сила денег сокращается в течение года на 10% и он может за товары, стоившие ему в начале года 90 ф.ст., получить 100 ф.ст., тогда он вместо того, чтобы уплатить 5% за ссуду, сам получит 5,5% в качестве цены за деньги<sup>1</sup>.

Когда мы дойдем до исследования причин чередования периодов инфляции и депрессии в коммерческой деятельности, то обнаружим, что они тесно связаны с теми колебаниями реальной процентной ставки, которые порождаются изменениями покупательной силы денег. Дело в том, что, когда ожидается повышение цен, люди устремляются брать ссуды и покупать товары и тем самым способствуют повышению цен; деловая активность бурно расширяется, предприятия управляются беспечно и расточительно; те, кто работает на заемном капитале, возвращают меньше реальной стоимости, чем получили займы, и обогащаются за счет общества. Когда затем кредит подорван и цены начинают падать, каждый стремится избавиться от товаров и завладеть деньгами, стоимость которых быстро возрастает; это приводит к еще более быстрому падению цен, а их дальнейшее падение ведет даже к еще большему сокращению кредита, и, таким образом, в течение длительного времени цены падают потому, что цены упали.

Мы увидим, что колебания цен лишь в очень малой степени вызываются колебаниями в предложении драгоценных металлов, причем колебания цен не стали бы намного меньше в результате принятия за основу нашей валюты золота и серебра вместо одного лишь золота. Но порождаемые этими колебаниями бедствия столь велики, что стоит приложить большие усилия к тому, чтобы их немного смягчить. Однако указанные бедствия вовсе не являются неотъемлемым свойством тех медленных изменений в покупательной силе денег, которые следуют за изменением власти человека над природой; таким изменениям обычно присущи как потери, так и выгоды. За 50 лет, предшествовавших мировой войне, совершенствования в технике производства и расширение доступа к богатым источникам сырья удвоили производительность труда человека в создании и доставке многих требующихся ему вещей. Если бы покупатель-

<sup>1</sup> Cp. Fisher. *Appreciation and Interest*, 1896 и *The Rate of Interest*, 1907, особенно гл. V, XIV и их соответствующие приложения.

ная сила совершена в товарном выражении оставалась стабильной, а не следовала бы, как это происходит в действительности, за усилением власти человека над природой, ущерб был бы нанесен тем трудящимся (численность их фактически быстро сокращается), на чью денежную заработную плату большое влияние оказывает обычай. Но этот вопрос потребует обстоятельного рассмотрения в другом месте.



## КНИГА V

### ОБЩИЕ ОТНОШЕНИЯ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СТОИМОСТИ

*Глава I. ВВОДНАЯ. О РЫНКАХ.* § 1. Биологические и механические представления об уравнивании противодействующих сил. Сфера исследования в данной книге. § 2. Определение понятия "рынок". § 3. Пространственные пределы рынка. Общие условия, влияющие на размер рынка для некоего товара; пригодность для классификации по сортам и выбору по образцам; транспортабельность. § 4. Высокоорганизованные рынки. § 5. Даже маленький рынок подвержен косвенным влияниям с далеких расстояний. § 6. Временные границы действия рынка . . . . . 5—12

*Глава II. ВРЕМЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.* § 1. Равновесие между желанием и усилием. При случайной бартерной сделке обычно нет подлинного равновесия. § 2. На местном зерновом рынке подлинное, хотя и временное равновесие обычно достигается. § 3. Как правило, степень потребности в деньгах в сделках на зерновом рынке существенно не меняется, но на рынке рабочей силы ее изменения значительны. См. *Приложение F*. 13—19

*Глава III. РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.* § 1. Почти на все сделки с не очень скоропортящимися товарами влияют расчеты на будущее. § 2. Реальные и денежные издержки производства. Затраты на производство. Факторы производства. § 3. Принцип замещения. § 4. Издержки производства представительной фирмы. § 5. Шкала предложения. § 6. Равновесное количество и равновесная цена. Непрочность связи между ценой предложения товара и реальными издержками его производства. Значение состояния нормального равновесия. Значение выражения "с течением времени". § 7. Воздействие полезности на стоимость преобладает в короткие периоды, а воздействие издержек производства — с течением времени . . . . . 20—34

*Глава IV. ИНВЕСТИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ.* § 1. Мотивы, обуславливающие вложение капитала чело-

веком, изготовляющим вещь для собственного потребления. Сопоставление будущих удовлетворений с настоящими. § 2. Накопление прошлых и дисконтирование будущих расходов и поступлений. Трудность проводить различие между расходами на текущие нужды и на образование капитала. § 3. Предел прибыльности, на котором действует принцип замещения, — это не точка на всякой прямой, а линия, пересекающая все прямые. § 4. Корреляция между распределением ресурсов в домашнее и в предпринимательское хозяйство. § 5, 6. Разграничение между "основными" и "дополнительными" издержками колеблется в зависимости от длительности периода деятельности данного предприятия; это колебание служит главным источником трудностей при изучении отношений между предельными издержками и стоимостью . . . . . 35—48

*Глава V.* РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ (продолжение) ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ДОЛГИМ И КОРОТКИМ ПЕРИОДАМ. § 1. Эластичность понятия "нормальный" в обыденной речи и в научном языке. § 2, 3. Сложную проблему нормальной стоимости нужно расчленить. Прежде всего следует рассеять фикцию стационарного состояния, что позволит рассматривать проблему с помощью вспомогательных статических допущений. § 4, 5. Таким образом, исследование нормального спроса и предложения можно расчленить на состояния равновесия, относящиеся и к долгим периодам, и к коротким. § 6. Для коротких периодов запас средств производства практически постоянен, и их использование изменяется в зависимости от спроса. § 7. Но для долгих периодов динамика объема средств производства приспосабливается к спросу на продукцию этих средств производства; единицей производства здесь уже выступает его процесс, а не партия товаров. § 8. Примерная классификация проблем стоимости . . . . . 49—67

*Глава VI.* СОВМЕЩЕННЫЙ И СОВОКУПНЫЙ СПРОС. СОВМЕЩЕННОЕ И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. § 1. Спрос косвенного происхождения: совмещенный спрос. Пример, построенный на трудовом конфликте в строительной промышленности. Закон производного спроса. § 2. Условия, при которых приостановка предложения может намного повысить цену какого-либо фактора производства. § 3. Совокупный спрос. § 4. Совмещенное предложение. Цена производного предложения. § 5. Совокупное предложение. § 6. Сложные связи между товарами . . . . . 68—82

*Глава VII.* ОСНОВНЫЕ И ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА СОВМЕЩЕННЫХ ПРОДУКТОВ, РЫНОЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ, СТРАХОВАНИЕ ОТ РИСКА, ИЗДЕРЖКИ ВОСПРОИЗВОДСТВА. § 1, 2. Трудности выделения фактической доли каждого подразделения сложного предприятия в издерж-

ках производства, и особенно в рыночных издержках. §3,4. Страховка против предпринимательского риска. §5. Издержки воспроизводства. Некоторые из оставшихся глав кн. V можно временно опустить . . . . . 83—91

**Глава VIII. ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ.** §1. Настоящая и последующие три главы углубляют исследование отношений, в каких находятся основные и дополнительные издержки к стоимости продуктов, и отраженного воздействия, оказываемого производным спросом на продукты, на стоимость факторов, занятых в их производстве, особенно с учетом влияния фактора времени. §2. Новые примеры действия принципа замещения. §3. Определение *чистого продукта*. §4. Непомерное увеличение использования любого из факторов производства влечет за собой убывающую отдачу; это обстоятельство аналогично, хотя и не идентично, тому факту, что вполне пропорциональное увеличение приложения различных видов капитала и труда к земле дает "убывающую отдачу". §5. Предельное их применение служит показателем стоимости, но не регулирует ее; оно, так же как и стоимость, регулируется общими отношениями спроса и предложения. §6. Понятия "процент" и "прибыль" непосредственно относятся к свободному (*fluid*) капиталу, но лишь косвенно и при определенных допущениях — к конкретным формам воплощения капитала. Главная концепция данной группы глав . . . 92—103

**Глава IX. ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ (продолжение).** §1. Основания для иллюстрирования проблемы стоимости динамикой практики налогообложения. §2-4. Примеры рассмотренных в предыдущей главе отношений ренты и квазиренты к стоимости. §5. Рента, обусловленная редкостью, и дифференциальная рента. . . . . 104—116

**Глава X. ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.** §1,2. Воздействие на эту проблему фактора времени лучше всего видно на примере сельскохозяйственного производства вообще и возникновения ренты во вновь заселенной стране. §3. Для индивидуального производителя земля выступает лишь одной из форм капитала. §4-6. Примеры из практики обложения специальными налогами всего сельскохозяйственного продукта и отдельной культуры. Отношение квазиренты к отдельной культуре. . . . . 117—133

**Глава XI. ОТНОШЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК К СТОИМОСТЯМ В ГОРОДАХ.** §1. Влияние местоположения на сельскохозяйственные и городские стоимости. Стоимость участка. §2. Исключительные случаи, когда стоимость по место-

положению сознательно создается усилиями отдельных лиц или их объединений. Причины, регулирующие земельную ренту по долгосрочным арендным договорам. § 4. Отношение убывающей отдачи к строительным землям. § 5. Конкуренция между различными видами строений из-за одной и той же земли. § 6. Отношение ренты торговцев к устанавливаемым ими ценам. § 7. Совокупная рента от городских владений. См. Приложение G . . . . 134–150

**Глава XII. РАВНОВЕСИЕ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ** (продолжение) В СВЕТЕ ЗАКОНА ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ. § 1-3. Способы проявления тенденции к возрастанию отдачи. Опасности, скрывающиеся в употреблении выражения "эластичность спроса". Разница между экономией, получаемой всей отраслью, и экономией, достигаемой отдельным предприятием. См. Приложение H . . . . . 151–158

**Глава XIII. ОТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ТЕОРИЕЙ ИЗМЕНЕНИЙ НОРМАЛЬНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОКТРИНОЙ МАКСИМУМА УДОВЛЕТВОРЕНИЯ.** § 1. Введение. § 2. Последствия повышения нормального спроса. § 3. Последствия увеличения нормального предложения. § 4. Примеры постоянной, убывающей и возрастающей отдачи. § 5-7. Формулировка и ограничения абстрактной доктрины "максимума удовлетворения" . . . . . 159–174

**Глава XIV. ТЕОРИЯ МОНОПОЛИЙ.** § 1. Теперь следует сравнить выигрыш монополиста от высокой цены и выгоду общества от низкой цены. § 2. На первый взгляд монополист заинтересован в получении максимального "чистого дохода". § 3. "Шкала монопольного дохода". § 4. Налог на монополию, имеющий фиксированный размер, не уменьшит производство, не сократит его также и налог на монополию, размер которого пропорционален чистому доходу; однако он приведет к такому результату, если его размер будет установлен пропорционально количеству продукции. § 5. Монополист зачастую способен работать экономично. § 6. Он может снизить свои цены, руководствуясь интересами будущего развития своего предприятия или же непосредственной заинтересованностью в благосостоянии потребителей. § 7. Общая выгода. Компромиссная выгода. § 8. Общественное значение статистического изучения закона спроса и закона потребительского избытка. § 9. Проблема двух дополняющих друг друга монополий не может быть решена . . . . . 175–194

**Глава XV. РЕЗЮМЕ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.** § 1-5. Резюме кн. V. См. Приложение I . . . . . 195–203

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

*Глава I . ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.* § 1. Об-  
щий смысл кн. VI в целом. § 2. В соответствии со специ-  
фическими условиями своей страны и своего времени физио-  
краты считали, что заработная плата была на самом низ-  
ком уровне и что в большой мере это было верно и в от-  
ношении процента на капитал. Эти жесткие посылки  
были частично смягчены Адамом Смитом и Мальтусом.  
§ 3-6. Ряд гипотетических примеров влияния спроса на  
распределение, взятых из общества, в котором проблема  
отношений между капиталом и трудом не существует.  
§ 7. Чистый продукт конкретного вида труда на примере  
рабочего с *нормальной производительностью*, наем которо-  
го не вызывает дополнительных косвенных издержек,  
но чей труд приближается как раз только к тому преде-  
лу, на каком работодатель не извлекает из него чистой  
выгоды. § 8. Спрос на капитал вообще. § 9. Предваритель-  
ное резюме. § 10. Уточняющее определение национального  
дохода или национального дивиденда . . . . . 204—226

*Глава II. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР РАСПРЕДЕЛЕНИЯ* (продол-  
жение). § 1. Причины, воздействующие на предложение  
факторов производства, оказывают совместное с причина-  
ми, воздействующими на спрос, влияние на распределе-  
ние. § 2-4. Сводное изложение рассмотренных в кн. IV  
причин, воздействующих на предложение различных  
форм труда и капитала. Неравномерное влияние, оказы-  
ваемое увеличением вознаграждения на трудовое усердие  
индивидуума. Более тесная связь между нормальной за-  
работной платой и ростом численности населения и его  
энергии, особенно последней. Общее воздействие на на-  
копление капитала и другие формы богатства, оказы-  
ваемое выгодами, которые можно извлечь из сбережения.  
§ 5. Землю можно считать особой формой капитала как по  
отношению к влиянию спроса в распределении, так и по  
отношению к применению ресурсов индивидуума в произ-  
водстве; однако она отличается от капитала, когда дело  
касается проблемы нормального влияния сил предложе-  
ния в распределении, которую мы рассматриваем в насто-  
ящей главе. § 6. Предварительный вывод на данной стадии  
аргументации. § 7. Взаимосвязь между заработками и про-  
изводительностью различных групп рабочих. § 8. Мы здесь  
повсюду предполагаем только такой уровень предприни-  
мчивости, знаний и свободы конкуренции, какой в дейст-  
вительности характерен для конкретной группы рабочих,  
предпринимателей и т.д. в рассматриваемое время и в рас-  
считываемом месте. § 9. Об отношениях между трудом  
вообще и капиталом вообще. Капитал помогает труду. Он  
конкурирует с трудом из-за сферы приложения, однако

это положение необходимо правильно толковать. §10. Ограниченный смысл, в котором правильно положение о том, что заработная плата зависит от авансирования капитала. См. *Приложения J, K*. . . . . 227—249

*Глава III. ДОХОДЫ ОТ ТРУДА.* § 1. Тема глав III-X. § 2. Конкуренция ведет не к выравниванию недельной заработной платы в схожих профессиях, а к ее пропорциональности производительности труда рабочих. Повременная заработная плата. Сдельная оплата. Зарботки, обусловленные производительностью. Повременная заработная плата не проявляет тенденцию к выравниванию, тогда как зарботки, обусловленные производительностью, проявляют такую тенденцию. § 3,4. Реальная заработная плата и номинальная. Следует учитывать колебания покупательной силы денег, особенно в связи с потреблением соответствующих категорий рабочих, а также издержки на профессиональную подготовку и все второстепенные преимущества и неблагоприятные обстоятельства. § 5. Зарботная плата, частично выплачиваемая натурой. Система натуральной оплаты. § 6. Неопределенность успеха и нерегулярность занятости. § 7. Дополнительные зарботки. Семейные доходы. § 8. Привлекательность профессии зависит не только от приносимых ею денежных доходов, но и от ее чистых выгод. Роль индивидуального и национального характера. Специфические условия рабочих низших категорий . . . . . 250—264

*Глава IV. ДОХОДЫ ОТ ТРУДА (продолжение).* § 1. Значение многих особенностей действия спроса и предложения на труд во многом зависит от кумулятивности их последствий; их действие, таким образом, схоже с влиянием обычая. § 2-4. Первая особенность: рабочий продает свой труд, но сам он не обладает ценой. Вследствие этого инвестиции капитала в него ограничены наличием средств, предвидения и самопожертвования у его родителей. Значение старта в жизненной карьере. Влияние нравственных сил. § 5. Вторая особенность. Рабочий неотделим от его труда. § 6. Третья и четвертая особенности. Труд отличается нехранимостью (*is perishable*), и продавцы его зачастую оказываются в неблагоприятном положении в торге с работодателем . . . . . 265—276

*Глава V ДОХОДЫ ОТ ТРУДА (продолжение).* § 1. Пятая особенность труда заключается в большой длительности периода, требующегося для обеспечения дополнительного предложения специализированного мастерства. § 2. Выбирая профессию для своих детей, родители должны заглядывать на целое поколение вперед; трудности предвидения будущего. § 3. Перемещение взрослых рабочих приобретает все большее значение вследствие роста спроса на неквалифицированный труд. § 4-6. Резюме характеристики раз-

личий между долгими и короткими периодами при формировании нормальной стоимости. Колебания специальных доходов от квалификации и способностей в отличие от доходов, компенсирующих усилия, затрачиваемые на выполнение конкретной работы. § 7. Доходы от редких природных способностей обеспечивают излишек над издержками по воспитанию и обучению, и они в некоторых отношениях схожи с рентой . . . . . 277—286

*Глава VI. ПРОЦЕНТ НА КАПИТАЛ.* § 1-3. За последнее время теория процента во многих ее деталях стала более совершенной, но сколько-нибудь существенным изменениям она не подверглась. Ее неправильно понимали в средние века, а также Родбертус. § 4,5. Валовой процент, выплачиваемый заемщиком, включает некоторую страховку против риска как и реального, так и личного, какой-то управленческий доход, так же как истинный или нетто-процент. Поэтому он не проявляет, подобно нетто-проценту тенденцию к выравниванию. § 6. К старым инвестициям термин "процентная ставка" следует применять с осторожностью. § 7. Связь между изменениями в покупательной силе денег и изменениями процентной ставки . . . . . 287—303

**Издательство "Прогресс"**

**Готовится к выпуску**

**Пигу А. "Экономическая теория благосостояния". В 2-х томах.**  
**Пер. с английского.**

Работа Артура Пигу является вехой в развитии экономической теории благосостояния. Развивая идеи А. Маршалла, Пигу обратился к исследованию проблем "внешних эффектов" производства и потребления; несовпадения частной и общественной полезности; частных издержек, находящих отражение в рыночных ценах, и общественных издержек, включающих внерыночные эффекты. Разработка концепции "экономики благосостояния" способствовала утверждению в буржуазной экономической науке идеи о необходимости вмешательства государства в экономическую жизнь.

Книга рассчитана на специалистов.



ИБ № 12203

Редактор *О. Г. Радынова*

Младший редактор *О. М. Фролова*

Художник *Б. И. Астафьев*

Художественный редактор *В. А. Пузанков*

Технический редактор *Н. Е. Лазарева*

Корректор *И. М. Лебедева*

Сдано в набор 30.12.1982 г. Подписано в печать 19.12.1983 г.

Формат 84x108 1/32. Бумага офсетная № 1. Гарнитура Пресс-Роман.

Печать офсетная. Условн. печ. л. 16,38. Усл. кр.-отт. 16,38. Уч.-изд. л. 18,11.

Тираж 7000 экз. Заказ № 554. Цена 1 р. 50 к. Изд. № 34375.

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 СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли.

Тула, проспект Ленина, 109.

1950г.

А. МАРШАЛЛ ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ. Д.

СЭ