Принципы экономической науки

Альфред Маршалл

Альфред Маршалл — основоположник «кембриджской школы». Его главный труд — «Принципы экономической науки», появившийся в 1890 г., многократно переиздавался и на протяжении многих десятилетий служил основным учебником по экономической теории не только в Англии, но и в ряде других западных стран. Центральное место в книге занимает анализ факторов, влияющих на формирование цены: спроса, предложения, издержек производства. В ней получила развитие теория предельной полезности, введено понятие эластичности спроса, различаются три периода равновесия спроса и предложения.

Содержание:
Предисловие к первому изданию
Предисловие к восьмому изданию
Книга 1. Предварительный обзор
Книга 2. Некоторые основные понятия
Книга 3. О потребностях и их удовлетворении
Книга 4. Факторы производства. Земля, труд, капитал и организация.
Книга 5. Общие отношения спроса, предложения и стоимости.
Книга 6. Распределение национального дохода.
Математическое приложение .

Предисловие к первому изданию

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

Настоящий труд представляет собой попытку дать современную интерпретацию старых доктрин, опираясь на новейшие исследования и учитывая новые проблемы, характерные для нашего собственного века. Его общий замысел и задачи намечены в книге I, завершающейся кратким обзором главных, как их признают, объектов экономического исследования и главных практических вопросов, с которыми такое исследование имеет дело. Согласно английским традициям, принято считать, что функция экономической науки заключается в сборе, систематизации, анализе экономических фактов и в применении полученных путем наблюдения и практического опыта знаний для определения того, какими могут оказаться ближайшие и конечные результаты действия

различных групп причин. Считается также, что законы политической экономии представляют собой положения о тенденциях, носящие индикативный характер, а не моральные заповеди императивного плана. В действительности экономические законы и доказательства служат лишь частью того материала, который человеческому сознанию и здравому смыслу приходится использовать при решении практических проблем и выработке правил, могущих служить руководством в жизни.

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

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

Поскольку не существует четко проведенной границы, отделяющей нормальное поведение от поведения, которое пока что приходится рассматривать как ненормальное, то не существует также и такой границы между нормальными стоимостями и "текущими", или "рыночными", или "случайными". Последние — это такие виды стоимостей, на образование которых преобладающее влияние оказало сложившееся к данному моменту стечение обстоятельств, тогда как нормальными являются такие стоимости, которые в конечном счете сформировались бы, если бы рассматриваемые экономические условия располагали временем, чтобы без помех развернуться во всю силу. Но эти две формы

стоимостей не отделены друг от друга непреодолимой пропастью, они постоянно переходят одна в другую. Стоимости, которые можно считать нормальными, если мы рассматриваем происходящие час от часу изменения на товарной бирже, отражают лишь текущие колебания в пределах года, а нормальные стоимости, изменяющиеся от года к году, — это лишь текущие стоимости в рамках столетия. Фактор времени, который лежит в основе главных трудностей при решении почти любой экономической проблемы, сам по себе абсолютно постоянен: природе неведомо абсолютное деление времени на долгие и короткие периоды, они незаметно переходят друг в друга, и то, что для одной проблемы выступает как краткий период, оказывается для другой долгим.

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

Далее, несмотря на резкое различие между самим человеком и применяемыми им орудиями, а также на то, что предложение человеческих усилий и лишений и спрос на них обладают своими собственными свойствами, не связанными со свойствами предложения материальных товаров и спроса на них, эти материальные товары в конечном счете сами являются результатом человеческих усилий и лишений. Теория стоимости рабочей силы и теория стоимости вещей, которые рабочая сила производит, неразделимы, они составляют части одного огромного целого; наблюдаемые между ними различия, даже мелкие, по зрелом размышлении оказываются в большинстве случаев лишь различиями не столько по существу, сколько по степени. Точно так же, как в строении птиц и четвероногих, несмотря на громадные различия в анатомии этих живых существ, заложена единая фундаментальная идея, так и общая теория равновесия спроса и предложения представляет собой ту основополагающую идею, которая пронизывает строение всех разнообразных частей центральной проблемы распределения и обмена *[В книге "Economics of Industry", опубликованной моей женой и мной в 1879 г., была предпринята попытка охарактеризовать природу этой коренной общности. Изложению теории распределения был пред послан краткий обзор отношений спроса и предложения, затем этот общий принцип последовательно распространялся на изучение заработков работников, процента на капитал и жалованья управляющих. Но этот ход рассуждения оказался недостаточно четким, и по предложению проф. Никольсона в настоящей работе указанный принцип получил более ясное воплощение.]*

Другое свое применение "принцип непрерывности" находит в употреблении терминов. Всегда существовало искушение классифицировать экономические блага в четко определенные группы, поддающееся краткой и категорической характеристике, удовлетворяющей как стремление исследователей к логической строгости, так и склонность широких кругов к догмам, которые представляются весьма глубокомысленными и вместе с тем легко усваиваются. Однако следование этому искушению, установление жестких искусственных разграничительных линий там, где сама природа их не сделала, очевидно, принесло много вреда. Чем проще и абсолютнее

выглядит экономическая доктрина, тем большую путаницу порождают попытки применить ее на практике, коль скоро декларируемые ею разграничительные линии не существуют в реальной жизни. В реальной жизни нет четкого разграничения между вещами, которые являются капиталом и не являются им, которые относятся к насущным жизненным средствам и не относятся к ним, так же как между трудом производительным и непроизводительным.

Представление о непрерывности процесса развития присуще всем новейшим школам экономической мысли, будь то школы, испытывающие на себе воздействие преимущественно биологии, как, например, труды Герберта Спенсера, или истории, как "Философия истории" Гегеля, и этико-исторические исследования, появившиеся в самое последнее время в континентальной Европе и в других местах. Эти два направления больше, чем какие-либо другие, повлияли на содержание идей, выдвинутых в настоящей книге, однако на форме их изложения сказалось прежде всего воздействие математических концепций непрерывности, сформулированных в работе Курно "Математические принципы теории богатства". Курно учил, что при изучении различных аспектов какой-либо экономической проблемы задача заключается не в том, чтобы рассматривать их как последовательно детерминирующие друг друга в цепи причинных связей — А определяет В, В определяет Си.т.д., — а в том, чтобы видеть взаимное воздействие всех их друг на друга. Деятельность природы многосложна, и в конце концов ничего нельзя добиться, считая, что она проста, и пытаясь охарактеризовать ее рядом простейших теорем.

Следуя учению Курно и в меньшей степени фон Тюнена, я стал придавать большое значение тому факту, что наши представления о природе — как о нравственной, так и о материальной ее сферах — относятся не столько к совокупности количеств, сколько к приростам количеств, и что, в частности, спрос на вещь представляет собой постоянную функцию, причем "предельный"[Термин "предельный прирост" я позаимствовал из работы фон Тюнена (Von Thunen. Der isolierte Staat, 1826-1863); он теперь широко применяется немецкими экономистами. Когда появилась теория Джевонса, я принял его термин "конечный", но со временем я убедился, что более правилен термин "предельный".] прирост спроса в условиях устойчивого равновесия уравновешивается соответствующим приростом стоимости производства этой вещи. В этом плане нелегко получить четкую картину непрерывности, не прибегая к помощи математических символов или графиков. Применение последних не требует специальных знаний, и они часто отражают условия экономической жизни более точно и доходчиво, чем математические символы. Вот почему графики используются в сносках на страницах данной книги в качестве дополнительных иллюстраций. Ход рассуждения в книге не связан с ними, и их можно было бы опустить, но, как показывает опыт, графики дают более четкое представление о многих важных положениях, чем можно получить без них. Существует много проблем чистой теории, которые всякий, научившийся применять графики, не станет излагать, пользуясь другими средствами.

Главная цель применения чистой математики в экономических вопросах, очевидно, заключается в том, чтобы с ее помощью исследователь мог быстро, кратко и точно записывать некоторые свои мысли для самого себя и удостовериться в наличии у него достаточных, и только достаточных, оснований для своих выводов (т.е. в том, что количество его уравнений не больше и не меньше, чем количество его неизвестных). Но когда приходится использовать слишком много символов, разбирать их становится трудно всем, кроме самого автора. Правда, гений Курно должен придать новый стимул умственной деятельности всех, кто испытает на себе влияние его трудов, а равные ему по уровню математики в состоянии использовать свое излюбленное оружие, чтобы пробить

себе дорогу к самой сути тех труднейших проблем экономической теории, которые до сих пор затрагивались весьма поверхностно. Однако представляется сомнительным, чтобы кто-либо уделял много времени чтению обширных переводов экономических доктрин на язык математики, сделанных не им самим. И все же некоторые образцы такого применения математического языка, какое оказалось в высшей степени полезным для меня самого, приведены в Приложении.

Сентябрь 1890г.

Предисловие к восьмому изданию

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

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

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

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

Экономическая эволюция совершается постепенно. Ее ход иногда задерживается или обращается вспять в результате политических катастроф, но ее поступательные шаги никогда не бывают внезапными. Даже в западном мире и Японии она покоится на привычке, частично осознанной, а отчасти и бессознательной. Может показаться, что гениальный изобретатель, или организатор, или финансист почти одним махом изменил структуру экономики какой-либо страны, но при ближайшем рассмотрении выясняется, что та часть его личной роли, которая не была попросту кажущейся и преходящей, на деле сводилась лишь к тому, чтобы резко ускорить уже давно набиравшее силу широкое конструктивное движение. Те явления природы, которые происходят чаще всего и столь

регулярно, что их возможно непосредственно наблюдать и тщательно изучать, служат основным материалом для экономических, а равно и для любых других научных исследований; между тем явления спазматические, нерегулярные и трудно наблюдаемые обычно откладывают для специального изучения на более поздней стадии: вот почему эпиграф "Natura поп facit saltum" ("Природа не делает скачков") особенно подходит к работе об основах экономической науки.

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

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

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

Между тем силы, с которыми приходится иметь дело, столь многочисленны, что лучше всего рассматривать их отдельными группами и выработать ряд частных решений в качестве вспомогательных для нашего главного исследования. Поэтому мы начинаем с выделения первичных отношений, касающихся предложения, спроса и цены на отдельный товар. Мы исключаем влияние всех других факторов оговоркой "при прочих равных условиях", хотя и не считаем их инертными, а лишь временно игнорируем их действие. Такой научный прием гораздо старше самой науки, это метод, которым здравомыслящие люди, сознательно или бессознательно, пользовались с незапамятных времен для решения всех трудных проблем повседневной жизни. На втором этапе новые факторы выводятся из гипотетического забвения, которому они прежде были преданы: на сцену теперь выступают изменения в условиях спроса и предложения по отдельным группам товаров,

начинают выявляться их сложные взаимодействия. Постепенно границы динамической проблемы расширяются, сфера, охватывающая временные статистические допущения, сужается, а затем, наконец, настает очередь великой центральной проблемы "распределение национального дивиденда" среди множества различных агентов производства. Тем временем неизменно принимается во внимание функционирование динамического принципа "замещения", порождающего воздействие на спрос и предложение со стороны любой группы агентов производства через косвенные каналы изменений в спросе и предложении других агентов производства, хотя бы и относящихся к весьма обособленным от первых отраслям производства.

Экономическая наука, следовательно, имеет дело главным образом с человеческими существами, которые вынуждены двигаться по пути прогресса и осуществлять перемены, что бы они с собой ни несли. Фрагментарные статические гипотезы используется в качестве временных вспомогательных инструментов для выработки динамических — или, скорее, биологических — концепций, но в центре экономической науки, даже когда речь идет только об ее основах, должны находиться живое действие и движение.

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

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

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

Изменения в природе предельных издержек, по существу, в большой мере обусловливают тот хорошо известный факт, что порождаемые какой-либо причиной последствия, которые трудно проследить, зачастую гораздо более важны и действуют в противоположном направлении, нежели последствия, лежащие на поверхности и привлекающие внимание случайного наблюдателя. В этом заключается одна из главных трудностей, стоявших на пути экономического анализа в прошлом; все ее значение еще полностью не осознано, и придется приложить гораздо больше труда, чтобы ее окончательно преодолеть.

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

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

Кембридж, октябрь 1920 г.

Книга первая. Предварительный обзор

Глава первая. Введение

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

Следовательно, она, с одной стороны, представляет собой исследование богатства, а с другой—образует часть исследования человека. Человеческий характер формировался в процессе его повседневного труда и под воздействием создаваемых им в этом процессе

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

Очень часто воздействие, оказываемое на характер человека размером его дохода, едва ли меньше — если вообще меньше, —чем воздействие, оказываемое самим способом добывания дохода. Для полноты жизни семьи нет большой разницы, составляет ли ее годовой доход 1 тыс.ф.ст. или 5 тыс.ф.ст., но очень велика разница между доходом в 30 ф.ст. и 150 ф.ст., ибо при 150 ф.ст. семья располагает, а при 30 ф.ст. не располагает материальными условиями для нормальной жизни. Правда, в религии, семейных привязанностях и дружбе каждый бедняк может найти приложение для тех своих способностей, которые служат источником высшего счастья. Но условия, сопутствующие крайней нищете, особенно в перенаселенных районах, могут убить самые лучшие качества. Те, кого называют "отбросами" наших больших городов, располагают очень малыми возможностями для дружбы; им неведомы приличия и добропорядочность, они почти не знают согласия в семейной жизни; часто и религия не получает к ним доступа. Нет сомнения, что их физическая, умственная и нравственная ущербность частично порождаются и иными причинами, помимо нищеты, но последняя служит главной причиной.

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

И хотя некоторые из бед, обычно сопутствующих нищете, не являются ее неизбежным следствием, все же, вообще говоря, "бедных губит нищета", а исследование причин бедности одновременно представляет собой исследование причин деградации большой части человечества.

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

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

Этот прогресс, более чем что-либо другое, придал практическое значение вопросу, действительно ли невозможно, чтобы все люди могли вступить в сей мир, имея надежный шанс на культурную жизнь, свободную тягот нищеты и губительного воздействия непомерного физического труда, причем поставленный вопрос выдвигается на первый план возрастающими требованиями нынешней эпохи.

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

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

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

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

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

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

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

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

Во все эпохи поэты и социальные реформаторы старались подвигнуть своих современников на более благородный образ жизни очаровательными преданиями о добродетельных деяниях героев, прошлого. Однако внимательное изучение как летописей истории, так и современных наблюдений над отсталыми народами не обнаруживает в них подтверждения концепции, согласно которой человек стал, в общем, более, чем прежде, суровым и жестоким, или что во время оное он с большей готовностью, чем теперь, жертвовал своим собственным счастьем ради других, когда обычай и закон предоставляли ему свободу выбора своего поведения. Среди представителей народов, умственные способности которых, очевидно, не получили какого-либо иного развития и которые совершенно лишены изобретательности современного бизнесмена, можно встретить многих, кто обнаруживает отвратительный талант в ведении яростного торга на рынке даже со своими соседями. Никакие другие торговцы столь беспардонно не наживаются на острой нужде горемыки, как хлеботорговцы и ростовщики Востока.

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

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

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

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

История вообще, история социалистических экспериментов в особенности свидетельствует, что обыкновенные люди редко способны проявлять чисто идеальный альтруизм в течение сколько-нибудь длительного времени; исключение составляют лишь

те случаи, когда неукротимое рвение маленькой группки религиозных фанатиков обращает материальные заботы в ничто по сравнению с высшей верой.

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

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

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

Отношение многих древних греков и римлян к своим домашним рабам было добросердечным и гуманным, Однако даже и в Аттике физическое и нравственное благоденствие основной массы населения не рассматривалось в качестве главной цели ее гражданина. Жизненные идеалы были высоки, но они занимали умы лишь немногих, а доктрину стоимости, которая в нынешний век изобилует сложностями, тогда можно было бы сформулировать по простейшей схеме, какая, например, в наше время мыслима лишь при условии, если весь физический труд, за вычетом некоторых его затрат на

производство энергии пара и сырья, заменить автоматическими машинами, не проявляющими никакого интереса к жизненным запросам полноправного гражданина. Значительная часть современной экономической науки могла зародиться еще в городах средневековья, где дерзкий ум впервые соединился с упорным трудолюбием. Но им не дано было долго процветать в условиях мира, и человечеству пришлось дожидаться зари новой экономической эры до той поры, пока целая нация не оказалась готова подвергнуться испытанию экономической свободы.

Именно Англия была постепенно подготовлена к решению этой задачи; однако к концу XVIII в. изменения, которые до этого происходили медленно и последовательно, внезапно стали стремительными и резкими. Технические изобретения, концентрация производства, возникновение системы крупных предприятий обрабатывающей промышленности, поставляющих товары на отдаленные рынки, — все эти изменения нарушили старые традиции промышленного производства и пре доставили каждому вести свои дела к наибольшей выгоде для себя самого. Вместе с тем указанные перемены породили увеличение численности населения, которое не могло добыть себе средства к существованию иначе как работой на фабриках и в мастерских. Таким образом, свободная конкуренция, или, вернее, свобода производства и предпринимательства, получила возможность ринуться вперед, подобно исполинскому дикому чудовищу, не разбирая дороги. Злоупотребление своей новообретенной властью со стороны энергичных, но необразованных предпринимателей порождало всевозможные несчастья: оно лишало матерей способности выполнять свои обязанности, оно обременяло детей чрезмерным трудом и обрекало их на болезни, во многих местах оно даже приводило к деградации населения. Тем временем задуманный с благими намерениями, но оказавшийся опрометчивым закон о бедных имел своим результатом еще большее снижение духовной и физической энергии англичан, чем жестокое безрассудство фабричной дисциплины, ибо, лишая людей тех качеств, которые позволили бы им приспособиться к новому порядку вещей, этот закон только усилил бедствия и сократил блага, приносимые пришествием свободного предпринимательства.

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

Придерживаясь направлений экономической мысли, начало которым положили главным образом средневековые торговцы и которые затем были продолжены французскими и английскими философами второй половины XVIII в., Рикардо и его последователи разработали теорию функционирования свободного предпринимательства (или, по их терминологии, свободной конкуренции), содержавшую много истин, которые, очевидно, будут сохранять свое значение, пока существует этот мир. Их исследования - в пределах узкой сферы, которую они охватывали, — отличались удивительной законченностью. Но большая часть лучших из этих исследований рассматривала проблемы, относящиеся к

ренте и стоимости зерновых, т.е. проблемы, от решения которых именно тогда, по-видимому, зависела судьба Англии. Однако многие выдвинутые ими положения, особенно в том виде, в каком их формулировал Рикардо, имеют лишь очень малое прямое отношение к современной обстановке.

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

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

Глава вторая. Предмет экономической науки

§ 1. Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни. Каждый сколько-нибудь достойный человек отдает хозяйственной деятельности лучшие свои качества, и здесь, как и в других областях, он подвержен влиянию личных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким идеалам. Правда, самые способные изобретатели и организаторы усовершенствованных методов производства и машин посвящают этому делу все свои силы, движимые скорее благородным духом соревнования, нежели жаждой богатства как такового. Но при всем этом самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату, которая представляет собой материальное вознаграждение за работу. Она затем может быть израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой натуры. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег.

Именно это определенное и точное денежное измерение самых устойчивых стимулов в хозяйственной жизни позволило экономической науке далеко опередить все другие науки, исследующие человека. Так же как точные весы химика сделали химию более точной, чем большинство других естественных наук, так и эти весы экономиста, сколь бы грубы и несовершенны они ни были, сделали экономическую науку более точной, чем любая другая из общественных наук. Но экономическую науку, разумеется, нельзя приравнять к точным естественным наукам, ибо она имеет дело с постоянно меняющимися, очень тонкими свойствами человеческой натуры *[Некоторые замечания о месте экономической науки в системе общественных наук в целом содержатся в Приложении С, §1,2.]*.

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

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

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

Следовательно, если мы хотим сравнивать даже различные виды удовлетворения естественных потребностей, нам приходится делать это не прямо, а косвенно, посредством стимулов, которые побуждают к деятельности. Если желание получить одно или другое из двух удовольствий заставит разных людей, находящихся в одинаковом материальном положении, затратить на каждое из них ровно час дополнительного труда или же побудит разных людей, принадлежащих к одному и тому же классу и располагающих одинаковым состоянием, заплатить за каждое из них один шиллинг, то мы

можем считать, что эти два удовольствия с точки зрения нашей задачи равны между собой, поскольку желание получить их порождает у лиц, находящихся в одинаковых условиях, равные по силе побудительные стимулы к действию.

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

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

Между тем экономист изучает душевные порывы не сами по себе, а через их проявления, и если он обнаруживает, что эти мотивы порождают равные стимулы к действию, то он принимает их *prima facie* за равные для целей своего исследования. На деле экономист, разумеется, прослеживает более терпеливо и вдумчиво, с большими предосторожностями все поступки людей в их обычной повседневной жизни. Он отнюдь не пытается сопоставлять реальную ценность благородных и низменных склонностей нашей натуры, он не соизмеряет страсть к добродетели и вожделение к вкусной пище. Он оценивает побудительные мотивы поступков точно так же, как это делают все люди в своей обычной жизни. Он придерживается общепринятого хода рассуждений, отступая от него лишь затем, чтобы соблюдать больше осторожности с целью четко установить границы своих познаний. Он формулирует свои заключения на основе наблюдений за людьми вообще при определенных условиях, не пытаясь измерять умственные и духовные качества отдельных лиц. Однако он отнюдь не игнорирует умственные и духовные аспекты жизни. Напротив, даже для самых узких задач экономических исследований важно знать, содействуют ли преобладающие в обществе желания созданию сильной и справедливой личности. Но и для более общих целей своих исследований, когда они находят практическое приложение, экономист, как и все прочие, должен интересоваться конечными целями человека и принимать в расчет разницу реальной ценности различных вознаграждений, порождающих одинаковой силы стимулы к действию и составляющих, следовательно, одинаковые экономические величины. Исследование указанных величин образует лишь отправной пункт экономической науки, но именно с этого она и начинается *[Выдвигаемые некоторыми философами возражения против возможности говорить о равенстве двух удовольствий при любых условиях, по-видимому, относятся к такому применению этого выражения, каким экономист не пользуется. Однако, к сожалению, на практике привычное употребление экономических терминов иногда вызывало представление, будто политэкономы являются приверженцами философской системы гедонизма или утилитаризма. Ибо хотя они считали само собой разумеющимся, что величайшее удовольствие доставляет человеку именно его стремление выполнять свой долг, говорили же они о том, что "удовольствия" и "тяготы" порождают побудительные мотивы ко всякой деятельности; таким образом, экономисты навлекали на себя порицание тех философов, которые из принципиальных соображений доказывали, что одно дело - стремление выполнять свой долг, а совсем другое — стремление к удовлетворению; которое человек, если он вообще о нем думает, рассчитывает получить от выполнения своего долга, хотя, быть может, правильнее было бы характеризовать такое стремление как тягу к "самодовольству" или к тому, чтобы "удовлетворить свое*

собственное я" (см., например: T. H. Green. Pro1egomena to Ethics, p. 165-166). Совершенно очевидно, что не дело экономической науки занимать какую-либо из сторон в спорах по проблемам этики. Поскольку же общепризнано, что все побудительные мотивы к действию - в той мере, в какой они вообще могут быть осознанными желаниями, - можно, не отступая от истины, обозначать как стремление к "удовлетворенности", то вполне допустимо употреблять это слово вместо слова "удовольствие", когда речь идет о целях всех желаний, относящихся и к высшим и к низменным сторонам человеческой натуры. Простейшей антитезой удовлетворенности является слово "неудовлетворенность", но лучше, быть может, употреблять вместо него более короткое и столь же бесцветное слово "ущерб". Стоит, однако, отметить, что некоторые последователи Бентама (хотя, очевидно, не сам Бентам) использовали такое широкое применение слов "тяготы и удовольствия" в качестве мостика от индивидуалистического гедонизма к совершенному нравственному кредо, игнорируя при этом необходимость введения в качестве условия какой-либо решающей самостоятельной предпосылки. Для такой предпосылки сама ее необходимость выступала бы как абсолют, хотя всегда оставался бы предметом споров вопрос о том, какую она должна принять форму. Одни считали бы ее неким категорическим императивом, другие рассматривали бы ее как попросту веру в то, что проявления наших нравственных инстинктов, независимо от их происхождения, диктуются накопленным человечеством опытом, согласно которому подлинного счастья нельзя достигнуть без чувства собственного достоинства, а это чувство возникает лишь при условии, если человек старается жить так, чтобы способствовать прогрессу рода человеческого.].

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

Даже для одного и того же человека один шиллинг может в разное время обеспечивать получение удовольствия (или иного рода удовлетворения) неодинакового объема либо потому, что у него слишком много , денег, либо потому, что вкусы его меняются! *[Ср.: Edgeworth. Mathematical Phychics]*На людей одинакового происхождения и внешне похожих друг на друга одни и те же события часто оказывают совершенно различное воздействие. Например, когда группу городских школьников отправляют на воскресный день в деревню, то едва ли даже два из них получают от этого равное по восприятию и по силе наслаждение. Одна и та же хирургическая операция причиняет разным людям боль разной степени. Из двух родителей, каждый из которых, насколько можно судить, наделен равной родительской любовью, один будет испытывать гораздо большую скорбь, чем другой, по поводу потери любимого сына. Некоторые люди, вообще не очень впечатлительные, тем не менее особенно падки на какие-либо виды удовольствия или чувствительны к каким-либо видам страданий. В свою очередь различия в натуре и образовании делают одного человека намного более склонным к удовольствиям или тяготам, чем другого.

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

ф.ст., все же сама степень удовлетворения, от которого они отказываются, может и не быть совершенно одинаковой.

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

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

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

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

группами людей, выбранными без какой-либо предвзятости в любых двух частях западного мира, то существует даже *prima facie* вероятность того, что равные приращения их материальных ресурсов породят также примерно равные приращения благоденствия и подлинного прогресса рода человеческого.

§ 3. Перейдем к другому аспекту этой проблемы. Когда мы говорим об измерении желания посредством действия, к которому оно служит побудительным мотивом, то из этого вовсе не следует, что мы считаем любое действие заранее обдуманным результатом предварительного расчета. Ибо и в данном случае, как и во всех других, экономическая наука рассматривает человека таким, каким он предстает в повседневной жизни, а в обыденной жизни люди заблаговременно не высчитывают результаты каждого своего действия, будь то продиктованного высшими побуждениями или низменными мотивами *[Это особенно верно в отношении той группы удовольствий, которые иногда называют "удовольствиями гонки". Сюда включаются не только веселые соревнования в играх и развлечениях, в охоте, на скачках, но и более серьезные состязания в профессиональной деятельности и хозяйственной сфере; мы уделим им значительное место при рассмотрении факторов, регулирующих заработную плату и прибыли и обусловливающих формы организации производства. Некоторые люди обладают неустойчивым характером и даже не отдают себе отчета в мотивах своих действий. Но если чело век последователен и вдумчив, то его даже импульсивные действия являются следствием привычек, более или менее сознательно им усвоенных. Оказываются ли эти импульсивные действия выражением благородных сторон его натуры или других ее сторон, продиктованы ли они велением его совести, влиянием его социальной среды или требованиями его плоти, он, не раздумывая отдает им какое-то относительное предпочтение в данный момент, поскольку и в предыдущих случаях он сознательно решал отдавать им именно такое же относительное предпочтение. Предпочтение одного образа действий перед другими, даже когда оно не является следствием определенного расчета в данный момент, представляет собой продукт более или менее сознательных решений, принимавшихся этим человеком прежде в примерно аналогичных обстоятельствах.]*.

Между тем жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, - это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить. Далее, это та сторона его жизни, в которой он, следуя привычкам и обычаям, поступает в данный момент без предварительного расчета, но при этом сами по себе привычки и обычаи почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий. Как правило, человек не ведет строгий подсчет двух колонок баланса, но по пути с работы домой или на общественных собраниях люди говорят друг другу: "Мне не стоит этого делать, я лучше поступлю иначе", и т.п. То, что делает один образ действий предпочтительнее другого, вовсе не обязательно сводится к корыстной или материальной выгоде; часто можно услышать, что, "хотя тот или иной план действий избавляет от некоторых хлопот или сберегает некоторую сумму денег, следовать ему было бы непорядочно по отношению к другим людям" и "он выставит меня в дурном свете" или "он создает чувство неловкости".

Правда, когда привычка или обычай, возникшие в одних исторических условиях, оказывают влияние на действия при иных, то уже нарушается строгая связь между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми при этом целями. В отсталых странах существует еще много привычек и обычаев, аналогичных тем, которые заставляют находящегося в неволе бобра строить себе запруду; они полны значения для историка, и с

ними должен считаться законодатель. Но в сфере хозяйственных отношений современного мира такие привычки быстро отмирают.

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

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

§ 4. Здесь, как и в других местах, необходимо иметь в виду, что желание добывать деньги само по себе необязательно продиктовано низменными мотивами Даже в том случае, если человек намеревается потратить их лично на себя. Деньги служат средством достижения целей, и когда эти цели благородны, то и желание получить в свое распоряжение указанное средство не является низменным. Юноша, который много работает и откладывает из своего заработка сколько может, чтобы быть в состоянии затем оплачивать учебу в университете, испытывает жажду к деньгам, но жажда эта не низменная. Короче говоря, деньги представляют собой всеобщую покупательную способность, и люди стремятся их обрести в качестве средства для достижения любых целей, как высокого, так и низкого порядка, как духовных, так и материальных *[См. замечательный очерк: Cliffe Leslie . The Love of Money. В самом деле, известно, что есть люди, которые гонятся за деньгами ради них самих, не задумываясь над тем, что на них можно будет купить; особенно этим отличаются люди, завершающие долгую жизнь, отданную бизнесу. Но в данном случае, как и в других, привычка делать какое-либо дело сохраняется и после того, как сама цель, ради которой оно делалось, уже перестала существовать. Обладание богатством дает таким людям ощущение власти над себе подобными и порождает к ним нечто вроде завистливого уважения, в котором они черпают горькое, но глубокое удовлетворение.]*.

Таким образом, хотя и верно, что "деньги", или "всеобщая покупательная способность", или "распоряжение материальным богатством", составляют главный стержень, вокруг которого концентрирует свое внимание экономическая наука, объясняется это не тем, что деньги или материальное богатство рассматриваются как главная цель человеческой деятельности или даже как основной предмет исследования экономиста, а тем, что в том мире, в котором мы живем, они служат единственным пригодным средством измерения мотивов человеческой деятельности в широких масштабах. Если бы экономисты прошлого четко объяснили это, они избежали бы многих прискорбных кривотолков, а великолепные учения Карлейля и Рескина о надлежащих целях человеческих устремлений и надлежащем использовании богатства не подверглись бы тогда искажению в ходе ожесточенных нападок на экономическую науку, основывавшихся на ошибочной посылке, будто эта наука не имеет ничего общего с какими-либо иными мотивами, кроме корыстной жажды богатства, или даже будто она проповедует политику низменного эгоизма *[В действительности можно себе представить такой мир, в котором существует весьма схожая с нашей экономическая наука, но в котором нет никаких форм денег. См. Приложения B,§8,и D,§2.]*.

Далее, когда говорят, что побудительным мотивом к деятельности человека являются зарабатываемые им при этом деньги, то вовсе не подразумевают, что все его помыслы обращены только на приобретательство и ни на что иное. Даже самые что ни на есть чисто хозяйственные отношения в жизни предполагают честность и правдивость, а многие из этих отношений предполагают если не наличие благородства, то по крайней мере отсутствие подлости, присутствие чувства гордости, которое свойственно каждому честному человеку, расплачивающемуся по своим обязательствам. К тому же большая часть работы, посредством которой люди зарабатывают на жизнь, сама по себе доставляет удовольствие; утверждение социалистов о том, что еще большую часть труда необходимо сделать именно такой, отвечает истине. Даже коммерческая деятельность, которая на первый взгляд кажется непривлекательной, часто доставляет большое удовольствие, открывая возможности для применения способностей людей, для их инстинктивного стремления к соревнованию и обретению власти. Подобно тому как скаковая лошадь или спортсмен напрягают все свои силы, чтобы опередить своих соперников, и получают от этого наслаждение, так и промышленник или торговец часто движим гораздо больше перспективой победы над конкурентом, нежели желанием еще несколько увеличить свое состояние! *[Некоторые замечания о широких границах экономической науки, как ее толкуют в Германии, приведены в Приложении D, § 3.]*

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

В свою очередь желание заслужить одобрение и избежать презрения окружающих также является побудительным мотивом к действию, который функционирует в той или иной степени одинаково в любом классе людей в данное время и данной местности, хотя факторы места и времени в большой мере обусловливают не только интенсивность стремления получить одобрение, но и круг лиц, чьего одобрения добиваются. Например, лица интеллигентного труда или ремесленники весьма чувствительны к положительным или отрицательным отзывам представителей своей же профессии и мало считаются с мнением других людей. Существует много экономических проблем, рассмотрение которых окажется совершенно беспредметным, если не затратить труд на выявление общих тенденций и на тщательную оценку силы побудительных мотивов подобного рода.

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

Следовательно, экономистам мешает учитывать действие подобного рода побудительных мотивов не недостаток желания, а недостаток надлежащих средств; поэтому они

приветствуют тот факт, что некоторые виды филантропической деятельности могут быть выражены в статистической форме и сведены к определенной закономерности в случае, если статистика обеспечивает достаточно представительные средние количественные данные. По существу, мы здесь имеем дело с такого рода неустойчивым и непостоянным побудительным мотивом, что выведение какой-то его закономерности требует самого широкого и терпеливого изучения. Но даже и теперь, очевидно, возможно предсказать с достаточной степенью точности сумму пожертвований на содержание больниц, церквей и различного рода миссионерскую деятельность, которую могут внести, скажем, сто тысяч англичан среднего достатка; и в той мере, в какой это возможно, существует и база для экономического рассмотрения предложения и спроса на услуги медицинских сестер в больницах, миссионеров и иных религиозных служите лей. Однако для всех времен, вероятно, останется правильным положение о том, что большую часть тех действий, которые продиктованы чувством долга и любовью к ближнему, невозможно систематизировать, свести к закономерности и количественно измерить. Именно по этой причине, а не в силу того, что они не основаны на своекорыстии, нельзя включить их в сферу исследований экономической науки.

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

По существу, среди главных тем, исследуемых в настоящем труде, будут многообразие стимулов, трудности их измерения и способ преодоления этих трудностей. Почти каждый вопрос, затронутый в данной главе, потребуется рассмотреть более подробно в связи с одной или несколькими из главных проблем экономической науки.

§7. Выведем предварительное заключение: экономисты изучают действия индивидуумов, но изучают их в свете не столько индивидуальной, сколько общественной жизни, а поэтому они лишь в малой степени занимаются такими свойствами личности, как темперамент и характер. Они тщательно изучают поведение целого класса людей, иногда целой нации, иногда лишь жителей определенного района, а чаще тех, кто занят в какой-либо конкретной профессии в данное время и в данном месте. С помощью статистики или иными средствами они выявляют, сколько в среднем денег готовы члены изучаемой ими

группы уплатить в качестве цены за определенную вещь, которую хотят приобрести, или сколько нужно им предложить, чтобы побудить предпринять какое-либо усилие или согласиться на неприятное для них воздержание. Осуществляемое таким путем измерение побудительных мотивов, конечно, не является идеально точным, ибо, если бы оно оказалось таковым, экономическая наука сравнялась бы с достигшими наибольших успехов естественными науками, а не с наименее развитыми, как это в действительности имеет место.

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

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

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

Во-первых, предметом их изучения являются факты, которые можно наблюдать, и величины, которые можно измерить и зафиксировать; в результате, когда возникают расхождения во взглядах на рассматриваемые факты и величины, эти разногласия можно устранить путем обращения к общедоступной и общепризнанной статистике. Наука, таким образом, обретает надежную базу для исследований. Во-вторых, проблемы, которые классифицируются как экономические, так как они специально относятся к поведению человека под влиянием побудительных мотивов, поддающихся измерению Денежной ценой, образуют вполне однородную группу. Разумеется, они по своему содержанию имеют много общего: это очевидно из самой сути дела. Однако оказывается

— хотя это и не столь очевидно *a priori,* — что все главные из них характеризуются принципиальным единством формы; в результате, изучая их вместе, Достигается такая же экономия, как и при использовании одного почтальона для доставки всех писем на определенную улицу, вместо того чтобы каждый посылал свое письмо специальным посыльным. Ибо аналитические приемы и стройные процессы доказательства, требующиеся для одной группы проблем, обычно оказываются полезными для всех других групп.

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

Глава третья. Экономические обобщения или законы

§ 1. Задача экономической науки, как почти всякой другой, заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать, истолковывать их и выводить из них надлежащие умозаключения. "Наблюдение и описание, определение и классификация - лишь подготовительная работа. Но то, что мы стремимся этим достигнуть, представляет собой познание взаимозависимости экономических явлений... Научной мысли требуется и индукция, и дедукция точно так же, как человеку для ходьбы нужны обе ноги — и правая, и левая" *[Schmo1leг . Volkswirtschaft. -B: Conrad. Handworterbuch.]*. Методы, требующиеся для осуществления этой двойной работы, не составляют специфическую особенность экономической науки, они общие для всех наук. Все приемы обнаружения связей между причиной и следствием, описанные в трактатах о научном методе, должен последовательно применять и экономист; не существует какого-либо метода исследования, который можно было бы признать методом одной только экономической науки, но всякий метод необходимо использовать в надлежащем случае либо самостоятельно, либо в комбинации с другими. Однако так же, как на шахматной доске количество возможных комбинаций столь велико, что едва ли в истории шахмат можно встретить две в точности одинаковые партии, так и в сражениях, которые исследователь ведет с природой, чтобы вырвать у нее ее скрытые истины — когда эти сражения вообще стоит вести, — не бывает и двух таких, где он использовал бы одни и те же методы в одной и той же комбинации.

В некоторых областях экономических исследований и для некоторых целей гораздо важнее выявить новые факты, чем продолжать стараться искать взаимные связи и объяснять уже обнаруженные. Между тем в других областях все еще далеко не ясно, можно ли признать причины какого-либо явления, которые лежат на поверхности и сразу же бросаются в глаза, подлинными его причинами и единственными его причинами, а

поэтому здесь существует даже гораздо большая необходимость в углублении наших умозаключений об уже известных нам фактах, чем в поисках все новых.

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

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

Когда какая-либо наука достигла этого рубежа, представляющий ее ученый может в известных случаях, опираясь на авторитет, превышающий его личный (и превышающий, быть может, авторитет любого мыслителя, как бы талантлив он ни был, если он руководствуется лишь собственными познаниями и игнорирует плоды исследований, полученных его предшественниками), предсказать, каких результатов следует ожидать от возникновения определенных условий, или охарактеризовать подлинные причины какого-либо конкретного события.

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

§ 3. Рассмотрим теперь более пристально природу экономических законов и их границы. Всякая причина обладает тенденцией приводить к некоему определенному результату, если на пути к этому не возникает никаких препятствий. Так, сила тяготения заставляет предмет падать вниз, но, когда шар наполнен газом, который легче воздуха, давление воздуха заставит шар подняться вверх, хотя сила тяготения должна была бы заставить его

упасть. Закон тяготения устанавливает, как любые два предмета притягивают друг друга, как они стремятся двигаться в направлении друг друга и каким образом они будут двигаться в направлении друг друга, если не возникнут помехи, препятствующие такому движению. Закон тяготения, следовательно, представляет собой обобщение существующих тенденций.

Это очень точное обобщение, причем настолько точное, что математики, используя его, способны составить Морской календарь, который показывает, в какие именно моменты каждый из спутников Юпитера скрывается за этой планетой. Они вычисляют эти моменты на много лет вперед, а мореходы используют их, чтобы определять местонахождение своих кораблей. Между тем такого рода экономических тенденций, которые действовали бы столь же устойчиво и которые можно было бы измерить столь же точно, как силу тяготения, не существует, а следовательно, не существует и экономических законов, но своей точности сравнимых с законом тяготения.

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

Экономические законы следует сопоставлять с законами морских приливов и отливов, а не с простым и точным законом тяготения. Поскольку действия людей столь разнообразны и неопределенны, самые лучшие обобщения тенденций, какие может сделать наука о поведении человека, неизбежно должны быть неточными и несовершенными. Указанное обстоятельство могло бы послужить основанием для отказа от каких бы то ни было обобщений в области экономики, но это означало бы почти полный отрыв от жизни. Жизнь — это поведение человека и возникающие в связи с ним мысли и чувства. Движимые присущими нашей натуре побуждениями, все мы - знатные и простые, образованные и необразованные, каждый в своем кругу - стремимся понять закономерности человеческих поступков и приспособить их для своих собственных целей, будь то корыстных или бескорыстных, благородных или низменных. Поскольку мы неизбежно должны сформировать для себя некоторые представления о тенденциях человеческого поведения, нам приходится выбирать между небрежным, приблизительным формированием этих представлений и тщательным, возможно более точным их формированием. Чем труднее задача, тем больше необходимость трезвого, терпеливого исследования, учета опыта, достигнутого наиболее передовыми естественными науками, составления предельно продуманных оценок тенденций человеческого поведения или предварительных его законов.

§ 4. Термин "закон", следовательно, означает не что иное, как самую общую оценку или обобщение тенденций, более или менее достоверных, более или менее определенных. В

каждой науке делается много таких обобщений, но мы не придаем, а по существу, и не можем придавать всем им формальный характер законов, мы не можем все их называть законами. Нам надлежит производить отбор, причем этот отбор диктуется не столько чисто научными соображениями, сколько соображениями практического удобства. Когда какое-либо широкое обобщение приходится приводить столь часто, что оказывается гораздо хлопотнее цитировать его полностью, чем ввести в оборот еще одно соответствующее обобщение, еще одно техническое обозначение, тогда только оно и получает свое специальное название, в противном же случае оно ему не присваивается *[Исчерпывающую характеристику соотношения "естественных и экономических законов" дал Нейман ("Zeitschrift fur die gesamte Staatswissenschaft", 1982, S. 464), который пришел к заключению, что нет иного слова, кроме слова "закон" (Gesetz), для обозначения обобщений тенденций, играющих столь важную Роль как в естественных науках, так и в экономической. См. также работу Вагнера ("Grundlegung", § 86 - 91).]* .

Следовательно, закон общественной науки, или *общественный закон*, — это обобщение общественных тенденций, т. е. обобщение, гласящее, что от членов какой-либо социальной группы при определенных условиях можно ожидать определенного образа действий. *Экономические законы*, или обобщения экономических тенденций, - это общественные законы, относящиеся к тем областям поведения человека, в которых силу действующих в них побудительных мотивов можно измерить денежной ценой.

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

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

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

весну, когда уровень воды ниже обычного, можно сказать, что он ниже нормального (для данного времени года). Во всех этих случаях нормальными результатами являются такие, какие можно ожидать в силу действия тенденций, присущих соответствующей ситуации, или, иными словами, согласующихся с теми "обобщениями тенденций", с теми "законами" или "нормами", которые свойственны данной ситуации.

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

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

Наконец, иногда ошибочно полагают, будто нормальным экономическим поведением является такое, которое нравственно правильно. Но так его характеризовать можно лишь в том случае, если оно оценивается с этической точки зрения. Однако когда мы рассматриваем подлинную жизнь, факты, как они есть, а не какими они должны быть, нам приходится считать "нормальными" при данных обстоятельствах много таких поступков, которые следовало бы изо всех сил не допускать. Например, для многих из самых бедных жителей большого города нормальным становится такое состояние, когда они не проявляют никакой предприимчивости, не хотят воспользоваться возможностями, способными открыть им доступ к более здоровой и менее убогой жизни где-либо в ином месте; у них нет сил - физических, умственных, нравственных, — требующихся, чтобы выбраться из своей нищенской среды. Наличие значительного предложения рабочей силы, всегда согласной изготовлять спичечные коробки за очень низкую плату, представляется столь же нормальным явлением, как и искривление конечностей в результате приема стрихнина. Это одно из следствий, весьма плачевных следствий тех тенденций, законы которых нам надлежит исследовать. Здесь перед нами вырисовывается свойство, общее для политической экономии и ряда других наук, сам материал исследования которых может быть подвергнут изменению усилиями человека. Наука в состоянии выдвинуть моральные или практические рекомендации, следуя которым общество может изменить

указанный материал и таким образом модифицировать действие законов природы. Например, экономическая наука может предложить способы замещения квалифицированных рабочих другими, способными выполнять лишь такую работу, как изготовление спичечных коробков, равно как физиология может предложить методы такого изменения пород скота, в результате которых их рост ускоряется и они нагуливают больше мяса. Законы колебания процента и цен подверглись существенному изменению вследствие увеличившейся способности предсказывать экономические явления.

Далее, когда "нормальные" цены сопоставляются с временными или рыночными ценами, то термин "нормальный" подразумевает преобладание определенных долговременных тенденций при определенных условиях. Но здесь уже возникает ряд трудных вопросов, которые будут рассмотрены позднее *[Они рассматриваются в кн. V, особенно в гл. III и V.]*.

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

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

Хотя экономический анализ и общие умозаключения охватывают длительные исторические периоды и обширные регионы, тем не менее каждую эпоху и каждую страну отличают присущие только им проблемы, а каждое изменение социальных условий выдвигает потребность в дальнейшем совершенствовании экономических доктрин *[Некоторые разделы политической экономии являются относительно абстрактными или чисто научными, так как они имеют дело главным образом с самыми общими положениями. Чтобы какое-либо положение могло получить широкое применение, оно по необходимости должно содержать мало конкретных подробностей, оно не может*

быть приспособлено к частным случаям. Если же оно открывает возможность предсказать какое-либо явление, такое предсказание нуждается в четко очерченных оговорках, в которых очень широкий смысл придается фразе "при прочих равных условиях". Другие разделы экономической науки носят относительно прикладной характер, так как рассматривают гораздо подробнее более узкие вопросы; они гораздо больше учитывают локальные и временные обстоятельства, они исследуют экономические условия в более полной и тесной связи с другими условиями жизни. Например, от прикладной банковской науки в ее более общем смысле лишь короткий шаг до широких правил или заповедей общей науки о банковском деле, а уж частные локальные проблемы прикладной банковской науки отделяет от соответствующих практических правил или заповедей науки еще меньшее расстояние.]

Глава четвертая. Порядок и цели экономических исследований

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

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

Смысл существования политической экономии в качестве самостоятельной науки заключается в том, что она исследует главным образом ту сферу действий человека, побудительные мотивы которой поддаются измерению и которая поэтому больше, чем другие, подходит в качестве объекта систематических умозаключений и анализа. Разумеется, мы не в состоянии измерять любые побудительные мотивы как таковые, будь то высокие или низкие, мы можем измерять лишь их движущую силу. Деньги отнюдь не служат идеальным средством измерения этой силы, они не являются даже сколько-нибудь удовлетворительным средством измерения, если не учитывать строжайшим образом общие условия, в которых они функционируют, особенно богатство и нищету тех, чьи действия исследуются. Но при тщательном соблюдении всех предосторожностей деньги служат вполне сносным мерилом движущей силы большой части побудительных мотивов, формирующих образ жизни людей. Разработка теории должна идти рука об руку с изучением фактов, а для рассмотрения большинства современных проблем величайшее значение имеют новейшие факты. Экономические летописи далекого прошлого в некоторых отношениях скудны и недостоверны, причем экономические условия старых

времен коренным образом отличаются от условий современной эпохи свободного предпринимательства с ее всеобщим образованием, подлинной демократией, паровыми двигателями, дешевой прессой и телеграфом.

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

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

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

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

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

Сколь далеко фактически простирается влияние экономической свободы (или сколь далеко оно простиралось в тот или иной конкретный период) в каком-либо географическом районе, слое общества или отрасли производства? Какие другие факторы

там сильнее всего действуют и как сочетается действие всех этих факторов? В частности, насколько само по себе действие Экономической свободы способствует возникновению объединений и монополий и каковы последствия их образования? Как может сказаться влияние экономической свободы на положении различных классов в длительной перспективе и какими могут быть ее ближайшие плоды, пока конечные ее результаты еще находятся в процессе формирования? А учитывая период, который указанный процесс может занять, каково сравнительное значение этих двух видов последствий — конечных и промежуточных? Какую часть населения охватывает та или иная система налогообложения? Какое бремя возлагает она на население и какой доход она может принести государству?

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

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

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

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

- Каково надлежащее соотношение между индивидуальными и коллективными действиями на той стадии цивилизации, на которой мы теперь находимся? В какой мере следует позволять добровольным ассоциациями различных форм, старых и новых, развивать коллективную деятельность в целях, для которых такая деятельность оказывается особенно полезной? Какую хозяйственную деятельность должно осуществлять само общество, действуя через свои правительственные органы, имперские или местные? Например, продвинулись ли мы должным образом в деле осуществления плана превращения в коллективную собственность и коллективного использования

незанятых земель, произведений искусства, учреждений образования и развлечений, а также тех материальных условий цивилизованной жизни, вроде газа, воды, железнодорожного транспорта, обеспечение которыми требует соединенных усилий?

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

- Являются ли существующие способы использования богатства полностью справедливыми? В каких пределах допустимо моральное давление общественного мнения, добивающегося ограничения и регулирования индивидуальной деятельности в тех экономических отношениях, где негибкость и насильственность правительственного вмешательства способны принести больше вреда, чем пользы? В каком смысле обязанности одной страны по отношению к другой в экономических вопросах отличаются от таких же обязанностей граждан одной страны по отношению друг к другу?

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

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

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

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

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

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

Далее, когда заработная плата какой-нибудь профессии работников поддерживается на особенно высоком уровне посредством "общего предписания" или иным методом, мы, пуская в ход воображение, пытаемся выяснить положение тех, кого это "общее предписание" лишило возможности выполнять работу, на которую они способны, и по тем ставкам, по которым люди готовы платить за нее. Улучшается ли их положение или ухудшается? Если для одних оно улучшается, а для других ухудшается, как это обычно и происходит, то выигрывают ли при этом многие и проигрывают немногие, или наоборот? Если мы видим только поверхностные результаты, нам может показаться, что выигрывают многие. Однако, если мы приведем в действие научное воображение и проследим все направления, по которым запреты - будь то со стороны тред-юнионов или иных сил - мешают людям выполнять более квалифицированную работу и получать более высокие заработки, мы чаще всего придем к заключению, что в проигрыше оказались именно многие, а в выигрыше лишь немногие. Частично под английским влиянием некоторые австралазийские колонии идут на смелый риск и обещают рабочим немедленно предоставить больше жизненных удобств и свободного времени. Австралазия действительно располагает огромными резервами кредитоспособности, обеспечиваемой их обширными земельными площадями, а поэтому в случае возникновения промышленного спада в результате сокращения рабочего времени такой спад может оказаться неглубоким и кратковременным. Но теперь уже предлагают, чтобы и Англия последовала по этому пути, а здесь спад будет более серьезным. Что нам необходимо и что, как надо надеяться, будет осуществлено в ближайшем будущем — это более широкое изучение таких типовых программ с применением таких методов анализа, какие используются при оценке конструкции линкора с точки зрения его устойчивости при штормовой погоде.

Проблемы, подобные этой, требуют прежде всего чисто интеллектуальных способностей, а иногда даже критического склада ума. Но экономические исследования нуждаются также в доброжелательности, они же ее создают, особенно ту редкую доброжелательность, которая позволяет людям поставить себя на место не только своих сотоварищей, но и представителей других классов. Эта межклассовая доброжелательность получила, например, большое развитие в исследованиях (необходимость в которых становится все более настоятельной) взаимного воздействия, оказываемого друг на друга такими факторами, как свойства характера и заработки, формы занятости и привычная структура расходов; в исследованиях путей, по которым благосостояние народа повышается и в свою очередь укрепляет взаимное доверие и привязанности членов каждой экономической группы — семьи, работодателей и работников одного и того же предприятия, граждан одной и той же страны; в исследовании добра и зла, переплетающихся в личном бескорыстии и классовом эгоизме профессиональной этики и тред-юнионистских обычаев; в изучении различных движений, используя которые можно было бы наилучшим образом обратить наши возрастающие богатства и расширяющиеся возможности на повышение благоденствия нынешнего и грядущих поколений *[После того как минет много поколений после нас, наши нынешние идеалы могут показаться идеалами ребенка, а не зрелого человека. Один определенный шаг вперед уже сделан. Мы уяснили, что все люди, кроме проявивших себя безнадежно слабыми или подлыми, заслуживают полной экономической свободы; однако мы не в состоянии уверенно предугадать, куда именно приведет нас в конечном счете начатое таким образом движение вперед. В последний период средних веков был сделан первоначальный набросок исследования производственного организма в масштабах всего человечества. Каждое последующее поколение являлось свидетелем дальнейшего роста этого, организма, но ни одно еще не наблюдало такой большой рост, как наше. По мере его увеличения возрастала и энергия, вкладываемая в его исследование, причем по сравнению с прежними временами совершенно беспримерными являются широта и разнообразие усилий, прилагаемых для его познания в нашу эпоху. Тем не менее главный результат новейших*

исследований заставляет нас еще глубже понять, чем это могло сделать любое прошлое поколение, насколько мало мы знаем о причинах, формирующих прогресс, и насколько мало мы в состоянии предвидеть конечную судьбу производственного организма.] .

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

Некоторые чересчур категоричные предприниматели и политические деятели, защищая свои собственные классовые привилегии в начале прошлого века, считали выгодным утверждать, что авторитет политической экономии на их стороне, и часто сами себя называли *[Этот раздел воспроизведен из "Предложения о создании учебного курса по экономической науке и смежным разделам политической науки", направленного в Кембриджский университет в 1902 г. и принятого в следующем году.]* "экономистами". Даже в наше время этот титул присвоили себе противники больших расходов на народное образование, хотя подлинные экономисты единодушно считают, что такие расходы дают настоящую экономию и что отказ от них является с точки зрения интересов страны и ошибочным, и безнравственным решением. Между тем Карлейль и Рескин, а вслед за ними и многие другие авторы, ничего общего не имевшие с их блестящими и облагораживающими идеями, не вникнув в суть дела, возложили на великих экономистов ответственность за высказывания и деяния, против которых они фактически выступали, а в результате широко распространилось неправильное представление об их взглядах и их личных качествах.

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

Осторожность политэкономов была, быть может, несколько чрезмерной, ибо кругозор даже великих провидцев той эпохи был в некоторых отношениях уже, чем кругозор большинства образованных людей нынешней, когда — частично в результате биологических исследований — влияние материальных условий жизни на формирование личности получило в общественных науках всеобщее признание в качестве решающего фактора. Соответственно и экономисты научились Руководствоваться более широким и более оптимистичным взглядом на возможности человеческого прогресса. Они научились верить в то, что воля человека, управляемая строгой мыслью, способна настолько изменить материальные условия жизни, чтобы существенно изменилась и личность; таким

образом могут быть созданы новые условия жизни, еще более благо. приятные для развития личности, а поэтому и для экономического, и для морального благополучия масс народа. Ныне, как и всегда, их долг состоит в том, чтобы выступать против всяких кажущихся кратчайшими путей к достижению этой цели, которые истощают источники энергии и инициативы.

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

Приложение А. Рост свободной торговли и предпринимательства

---

§ 1. Последний раздел первой главы кн. I содержит описание проблем, которые решаются в Приложениях А и В, и может рассматриваться в качестве введения к ним.

Хотя ближайшие причины основных исторических событий должны выявляться в действиях отдельных лиц, однако истоки большинства условий, которые обеспечили возможность возникновения этих событий, могут быть прослежены во влиянии унаследованных институтов, национальных качествах и физической природе. Сами по себе национальные качества, однако, были вызваны главным образом действиями индивидуумов и физическими факторами в более или менее отдаленном прошлом. Сильная нация часто происходила как фактически, так и по своему названию от некоего прародителя, обладавшего исключительной физической и духовной силой. Традиции, которые делали нацию сильной в дни мира и в дни войны, часто были результатом мудрости немногих великих мыслителей, которые толковали и развивали ее обычаи и правила, возможно, на основе формальных заповедей, возможно, путем оказания спокойного и почти незаметного влияния. Но ни одна из этих вещей не будет постоянно полезной, если климат не благоприятствует проявлению человеческой энергии: дары природы, ее земли, ее вод и ее небес определяют характер деятельности нации и тем самым задают тон ее социальным и политическим институтам.

Такие различия не находят четкого проявления, пока человек остается дикарем. Какой бы скудной и недостоверной ни была наша информация о привычках диких племен, мы знаем достаточно о них, чтобы быть уверенными, что они проявляют удивительное сходство в своем общем характере при огромном различии в деталях. В каком бы климате они ни находились и кто бы ни бьет их предками, мы обнаруживаем, что дикари жили под воздействием обычаев и собственных импульсов, редко пытаясь найти новые направления деятельности для себя, никогда не стремясь предугадать отдаленное будущее и в редких случаях учитывая ближайшее будущее, порывистые, несмотря на рабство перед обычаем, ведомые минутным порывом, готовые иногда на крайние усилия, но неспособные сосредоточиться на постоянной работе. Трудоемкие и скучные занятия избегаются, насколько это возможно; те, которые неизбежны, выполняются за счет принудительного труда женщин.

Именно когда мы переходим от дикой жизни к ранним формам цивилизации, нам начинает бросаться в глаза влияние сил физической среды. Частично это объясняется тем, что о ранней истории наши сведения скудны, и мы знаем очень немного о конкретных событиях и влиянии сильных личностей, которое определяло и изменяло направление национального развития, ускоряло или поворачивало его вспять. Но это происходило главным образом потому, что на этой стадии прогресса силы человека не могли противостоять природе, и он ничего не мог сделать без ее щедрой помощи. Природа отвела немного мест на поверхности земли, которые были особенно благоприятными для первых попыток человека подняться от дикого состояния, и первые ростки культуры и ремесел возникали и формировались под воздействием существовавших там физических условий *[По вопросу о прямом и косвенном влиянии физической среды на определение природы основных занятий см.: Книс. Политическая экономия; Гегель. Философия истории, и Бакль. История цивилизации (Knies. Politische (Ekonomie; Hegel. Philosophy of History; Buckle. History of Civilization) Ср. также: Аристотель. Политика; Монтескье. О духе законов (Aristotle. Politics; Montesquieu. Esprit des Lois).]*.

Невозможно существование даже простейшей цивилизации, если усилия человека приносят ему лишь то, что абсолютно необходимо для жизни, некоторый излишек сверх этого требуется для поддержания тех умственных усилий, на которых вырастает прогресс. И поэтому почти все ранние цивилизации оказывались в районах с теплым климатом, где легко удовлетворить элементарные потребности и где природа преподносит щедрые дары даже самым примитивным формам цивилизации. Они часто концентрировались вокруг большой реки, которая давала влагу почве и обеспечивала легкие пути для связи. Правители обычно принадлежали к нации, которая недавно появилась из отдаленной страны с более прохладным климатом или из близлежащих горных районов: ведь теплый климат уничтожает энергию, и силы, которые позволяли им осуществлять свое правление, почти в каждом случае были продуктом более умеренного климата их прежней родины. В новых краях они действительно сохранили в течение нескольких поколений значительную долю своей энергии, живя это время в роскоши за счет избытка продуктов труда подчиненных наций; они нашли возможности для применения своих способностей в деятельности правителей, воинов и священников. Невежественные вначале, они быстро учились всему, чему могли научить их подданные, и шли дальше них. Но на этом этапе цивилизации предприимчивые интеллектуальные личности появлялись почти всегда среди немногих стоявших у власти, они едва ли когда оказывались среди тех, кто нес на себе основную тяжесть бремени производства.

Причина этого заключена в том, что климат, создавший возможность возникновения ранней цивилизации, обрек ее также на слабость *[Монтескье мудро замечает (кн. XIV, гл. II), что превосходство в силе, созданное холодным климатом, приводит в числе других последствий "к росту чувства превосходства, т.е. к снижению мстительности, и большему вниманию к безопасности, т.е. большей искренности, уменьшению подозрительности, лживости и хитрости". Эти добродетели в огромной мере способствуют экономическому прогрессу.]* . В более холодном климате природа создала условия, стимулирующие человеческую энергию, и хотя человек вначале должен вести жестокую борьбу, но по мере увеличения его знаний и богатства он оказывается способен получить обильную пищу и теплую одежду, а на более поздних этапах он обеспечивает себя теми большими и прочными зданиями, которые являются необходимыми элементами культурной жизни в местах, где суровый климат заставляет заниматься всеми домашними делами и вести общественную жизнь под крышей. Но совершенно нельзя пользоваться свежим, дающим новые силы воздухом, необходимым для достижения полноты жизни, если природа не предоставляет его беспрепятственно. *[Это положение может быть немного изменено, но только немного, если окажется прав Ф. Гэлтон, полагающий, что*

небольшое число людей правящей нации в жаркой стране, как, Например, англичане в Индии, будут способны поддерживать в неизменном виде свою врожденную энергию в течение многих поколений путем использования больших количеств искусственного льда или охлаждающего воздействия быстрого расширения сжатого воздуха. См. его президентское обращение к членам антропологического института в 1881 г.]

Можно действительно обнаружить рабочего, выполняющего тяжелую физическую работу под тропическим солнцем, у творца кустарных изделий могут оказаться художественные инстинкты, мудрец, государственный деятель или банкир могут проявить остроту и тонкость ума, но высокая температура вызывает несовместимость тяжелой и напряженной физической работы с высокой интеллектуальной активностью. Под совместным воздействием климата и роскоши правящий класс постепенно теряет свою силу, все меньшее и меньшее число его представителей способны на великие дела, и наконец они оказываются ниспровергнутыми более сильной расой, которая, наиболее вероятно, появилась из более холодного климата. Иногда они образуют промежуточную касту между теми, кем они до сих пор правили, и новыми правителями, но чаще они погружаются в пассивную среду людской массы.

Подобная цивилизация часто имеет много такого, что представляет интерес для историка философии. Вся ее жизнь почти неосознанно пронизана несколькими простыми идеями, которые переплетены между собой в той приятной гармонии, что придает очарование восточным коврам. Многое можно узнать, проследив истоки этих идей, восходящие к совместному воздействию национальных особенностей, физической среды, религии, философии и поэзии, последствиям войн и доминирующему влиянию сильных личностей. Все это оказывается поучительным для экономиста во многих аспектах, но не проливает света непосредственно на мотивы человеческих поступков, представляющие специфическую сферу его исследований. Ведь в такой цивилизации самые способные люди с презрением относятся к работе, там нет смелых, свободных, предприимчивых работников и готовых пойти на риск капиталистов; производственная деятельность, которая ни во что не ставится, регулируется обычаем, и даже как к единственной защите этой деятельности от произвола тирании прибегают к обычаю.

Не подлежит сомнению, что большая часть обычаев есть не что иное, как выкристаллизовавшаяся форма угнетения и подавления. Но совокупность обычаев, не дающая ничего, кроме истребления слабых, не может просуществовать долго. Ведь сильные опираются на поддержку слабых, их собственная сила не может обеспечить их существование без такой поддержки, и, если они создают социальный порядок, который возлагает бессмысленное и невыносимое бремя на слабых, они тем самым обрекают сами себя на уничтожение. Следовательно, любая сохраняющаяся совокупность обычаев содержит положения, защищающие слабых от наиболее безрассудных форм наносимого им вреда. *[См.: Беиджгот. Физика и политика (Bagehot. Physics and Politics), а также работы Герберта Спенсера и Майна.]*

На деле, когда ограничена предприимчивость и отсутствует простор для эффективной конкуренции, обычай представляет собой необходимое средство не только для защиты людей от других, кто сильнее их, но даже и от соседей, занимающих равное им место в жизни. Если деревенский кузнец может продавать лемеха для плугов только в своей деревне, а жители этой деревни не могут приобретать такие лемеха ни у кого другого, все будут заинтересованы в том, чтобы при помощи обычая цена была зафиксирована на умеренном уровне. Таким образом, обычай приобретает неприкосновенный характер, и ничто на первых порах развития прогресса не может поломать примитивную привычку считать инициатора какого-либо нововведения нечестивцем и врагом. В результате

влияние экономических факторов оказывается скрытым под поверхностью, где они действуют медленно, но верно. Последствия их действия проявляются не через годы, а через поколения, оно настолько трудно уловимо, что часто его совершенно не удается обнаружить, эти факторы вряд ли могут быть обнаружены кем-либо, кроме тех людей, которые научились выявлять сферу их проявления путем наблюдения за более очевидными и быстродействующими аналогичными факторами в наши дни. *[Так, при анализе "умеренного уровня", на котором обычай фиксирует цену лемеха для плута, будет выявлено, что в конечном итоге она будет обеспечивать кузнецу вознаграждение, примерно равное (с учетом всех его привилегий и дополнительных доходов) вознаграждению его соседей, выполняющих одинаково трудную работу, или, иными словами, то, что в условиях свободного предпринимательства, беспрепятственной коммуникации и эффективной конкуренции мы назвали бы нормальным уровнем оплаты. Если изменение условий приводит к увеличению или уменьшению оплаты кузнеца, включая все косвенные прибавки, почти всегда происходит изменение в существе обычая, часто почти неосознанное и повсеместно без каких-либо изменений формы, вызывающее ее возврат к этому уровню.]*

§ 2. Эта сила обычая в ранних цивилизациях частично является причиной, а частично — следствием ограничений индивидуальных прав в отношении собственности. Что касается всякой собственности, но особенно собственности на землю, то в большей или меньшей степени права индивидуума являются производными от прав домашнего хозяйства и семьи в узком смысле слова и ограничены ими, а также во всех смыслах подчинены им. Аналогичным образом права домашнего хозяйства подчинены правам деревни, которая часто, если не на самом деле, то в соотвтетствии с традиционными представлениями, представляет собой более широкую и развитую семью.

Соответствует действительности, что на ранней стадии развития цивилизации немногие обладали большим желанием далеко отходить от преобладавшей вокруг них практики. Насколько бы полными и четко определенными ни были права индивидуумов в отношении их непосредственной собственности, они не желали сталкиваться с той яростью, которую вызывало у их соседей любое нововведение, и теми насмешками, которые обрушивались на любого, кто попытался бы претендовать на большую собственную мудрость по сравнению с предками. Но множество мелких изменений осуществлялось более отважными личностями, и, если они имели свободу на самостоятельное экспериментирование, изменения могли нарастать за счет мелких и почти неощутимых этапов, пока не устанавливалось разнообразие практики, достаточное для размывания четких границ регулирования на основе обычая и предоставления значительной свободы для индивидуального выбора. Когда, однако, каждый глава домашнего хозяйства рассматривался лишь в качестве старшего партнера и доверенного лица в деле распоряжения семейной собственностью, малейшее отклонение от рутинных норм предков наталкивалось на сопротивление людей, обладавших правом высказывать свое мнение в отношении всех мелких деталей.

А за авторитарным сопротивлением со стороны семьи следовало еще и сопротивление со стороны деревни. Дело в том, что хотя каждая семья временно обладала исключительным правом на использование земли, которую она возделывала, но многие виды операций выполнялись совместно, поэтому каждый должен был делать те же вещи, что и другие, в то же самое время. Каждое поле, когда наступала очередь пустить его под пар, превращалось в часть общего пастбища, и вся земля, принадлежащая деревне, периодически подвергалась перераспределению. *[Германская общинная система (марка) в действительнос ти, как теперь известно, была менее распространена, чем это полагали некоторые историки. Но там, где она достигла полного развития, одна*

небольшая часть - "домашняя марка" - выделялась для постоянного проживания на ней и каждая семья сохраняла свою долю в ней навсегда. Вторая часть, или "пахотная марка", делилась на три больших поля, на каждом из которых каждая семья имела в целом по нескольку полос размером в акр. Два таких поля засевались ежегодно, а третье оставлялось под пар. Третья, и самая большая часть использовалась в качестве пастбища совместно всей деревней, так же обстояло дело в отношении парового поля в "пахотной марке". В некоторых случаях "пахотная марка" периодически превращалась в пастбище и для образования новой "пахотной марки" отрезалась часть общинной земли, которая подлежала перераспределению. Таким образом, качество обработки этой земли каждой семьей затрагивало положительным или отрицательным образом всех членов деревни.]

Поэтому деревня обладала очевидным правом запретить какое-либо нововведение, поскольку это могло помешать их планам коллективного производства и в конечном итоге поставить под угрозу стоимость земли и тем самым нанести им ущерб при наступлении сроков следующего перераспределения. В результате часто возникала сложная система правил, которая настолько опутывала каждого, кто обрабатывал землю, что он не мог руководствоваться собственными суждениями и решениями даже в отношении самых заурядных вопросов *[Ср. с описанием, которое приводит герцог Аргайллский в отношении обработки общинного клина в "Невидимых основах общества", гл. IX ("Unseen Foundations of Society").]* . Вероятно, это явилось наиболее важным фактором, вызвавшим замедление развития духа свободного предпринимательства у всего человечества. Можно заметить, что коллективное владение собственностью отвечало тому духу квиетизма, которым пронизаны многие восточные религии, и его долгое сохранение среди индусов частично есть результат идеи покоя, которая насаждается в их религиозных писаниях.

Существует вероятность того, что, в то время как влияние обычаев на цены, заработную плату и ренту было переоценено, их воздействие на формы производства и общий экономический порядок в обществе недооценивалось. В первом случае их последствия очевидны, но не имеют кумулятивного характера, в другом же они не являются очевидными, но их результат накапливается. И почти повсеместное правило состоит в том, что, когда последствия какого-либо фактора, какими бы незначительными они ни были в данное время, действуют в одном направлении, их влияние оказывается значительно большим, чем кажется возможным на первый взгляд.

Но насколько бы ни было велико влияние обычаев в древней цивилизации, греки и римляне были преисполнены духа предпринимательства, и более интересным представляется исследование вопроса о том, почему они столь мало знали о тех социальных аспектах экономических проблем, которые представляют настолько большой интерес для нас, и столь мало уделяли внимания этим аспектам.

§ 3. Обителью большинства ранних цивилизаций были бассейны великих рек, долины которых, имеющие в достатке воду, редко посещал голод, поскольку в климате, где никогда нет нехватки тепла, плодородие почвы почти самым непосредственным образом зависит от количества влаги; реки также предоставляли удобные транспортные пути, которые благоприятствовали простым формам торговли и разделения труда и не препятствовали движению крупных армий, при помощи которых сохранялась деспотическая сила центрального правительства. Это правда, что финикийцы жили за счет моря. Эта великая семитская раса оказала большую услугу, проложив путь для свободного сношения между многими народами и распространив знания о письменности, арифметике и о весах и мерах, но основные свои усилия они посвятили коммерции и производству.

На долю жизнерадостных и полных свежих идей греков досталась возможность глубоко вдохнуть воздух свободы на морях и привнести в свою собственную свободную жизнь лучшие мысли и высочайшее искусство древнего мира. В их бесчисленных поселениях в Малой Азии, других местах и в самой Элладе свободно развивались свои собственные идеи под влиянием внезапно возникавших у них новых мыслей; постоянно осуществлялось общение между этими поселениями, а также с теми, кто держал в своих руках ключи от более старых учений; происходил обмен приобретенным опытом, но их не ограничивал ничей авторитет. Энергия и предприимчивость не угнетались под бременем традиционных обычаев, а направлялись на поиски новых колоний и неограниченную разработку новых идей.

Климат, в котором они жили, освободил их от необходимости изнурительной работы, весь тяжелый и нудный труд был возложен на рабов, поэтому греки могли беспрепятственно отдаться свободной игре своей фантазии. Жилища, одежда и топливо не требовали больших издержек; мягкая погода позволяла проводить много времени на свежем воздухе, давала возможность легко и без затрат осуществлять общение ради социальных и политических целей. И все-таки прохладные бризы Средиземноморья настолько содействовали поддержанию в них энергии, что в течение многих поколений они не теряли задора и гибкости характера, привезенных со своей родины на Севере. В этих условиях вызревало чувство прекрасного во всех его формах, тонкая фантазия и оригинальность рассуждений, активность в политической жизни и восторг в подчинении индивидуума государству: подобного мир больше никогда не знал *[Ср.: Нейман и Пар ч. Физическая география Греции, гл. I (Neumann and Partsch. Physikalische Geographic von Griechenland) и Грот. История Греции, ч. II, гл. I (Grote. History of Greece).]* .

Во многих отношениях греки были более современными людьми, чем люди средневековой Европы, а в некоторых отношениях они обогнали наше время. Но они не дошли до концепции признания достоинства человека как такового, рассматривали рабство как нечто предопределенное природой; они терпимо относились к сельскому хозяйству, но рассматривали все другие виды производства в качестве приводящих к деградации, и они знали мало или совсем ничего не знали о тех экономических проблемах, на которых сосредоточивается внимание в наш век *[Так, даже Платон говорит: "Природа не создала ни сапожников, ни кузнецов; такие виды деятельности унижают людей, занимающихся ими, жалкие торговцы в силу самого своего положения лишаются политических прав" ("Законы", XII). А Аристотель продолжает: "В наилучшим образом управляемом государстве граждане... не должны вести жизнь мастеровых или торговцев, поскольку такая жизнь постыдна и противоречит добродетели" ("Политика", VII, 9; см. также III, 5). Эти высказывания дают ключ к мнению греков в отношении коммерции. Но поскольку в Древней Греции существовало немного независимых состояний, многие из ее лучших мыслителей были вынуждены принимать некоторое участие в коммерции.]*.

Они никогда не ощущали крайнего давления со стороны нищеты. Земля и море, солнце и небо в сочетании позволяли им легко получать материальные элементы, необходимые для совершенной жизни. Даже их рабы обладали значительными возможностями в отношении культуры, и если бы дело обстояло противоположным образом, ничто в греческом характере и в уроках, полученных миром к этому времени, не могло вызвать их серьезной озабоченности. Совершенство греческой мысли превратило ее в пробный камень, при помощи которого многие ведущие мыслители последующих веков проверяли свои исследования, а нетерпение, с которым академическая мысль часто относилась к изучению экономики, является результатом нетерпения, которое греки испытывали в

отношении беспокойных забот и монотонной работы, связанных с коммерческой деятельностью.

И однако, можно извлечь урок из упадка Греции, вызванного отсутствием той откровенности в установлении цели, которую ни одна нация никогда не сохраняла в течение многих поколений, если не подчинялась дисциплине, обусловленной каким-либо видом постоянной производственной деятельности. С социальной и интеллектуальной точек зрения они были свободными, но они не научились правильно использовать свою свободу, у них отсутствовало самообладание, постоянная настойчивость, решительность. Они имели всю ту быстроту восприятия и готовность к новым идеям, которые являются элементами коммерческой предприимчивости, но не обладали присущей ей настойчивостью в достижении цели и терпеливой стойкостью. Мягкий климат постепенно привел к снижению их физической энергии; они не имели той гарантии силы характера, которая происходит от решительной и твердой настойчивости в выполнении тяжелой работы, и, наконец, они впали в легкомыслие.

§ 4. Цивилизация продолжала продвигаться на Запад, ее следующим центром оказался Рим. Римляне являлись скорее великой армией, чем великой нацией. В том, что они возлагали хозяйственную деятельность на рабов, они напоминали греков, но в основном они представляли собой их противоположность. В отличие от свежей полноты жизни в Афинах, юношеской радости, с которой они позволяли свободно проявляться всем своим способностям и развивали свой собственный склад ума, римляне проявили твердую волю, железную решимость, посвятили себя определенным серьезным целям зрелого человека. *[Эта фундаментальная противоположность между греческим и римским характером была выявлена Гегелем в его "Философии истории". "В отношении греков мы можем утверждать, что первая настоящая форма их свободы состояла в отсутствии совести; обычай жить для своей страны, не затрудняя себя дальнейшими рассуждениями и размышлениями, представлял собой их основной принцип... Субъективность превратила греческий мир в руины", а гармоничная поэзия греков проложила путь "прозе жизни римлян", которая была полна субъективности и "жестких, сухих рассуждений о некоторых добровольных целях". Высоко, хотя и специфически оценил услуги, косвенным образом оказанные Гегелем истории экономики, Рошер в "Истории национальной экономики" (Roscher. Gesch. der Nat. OEk. in Deutschland), § 188. Ср. также главы о религии в "Истории" Моммсена (Mommsen. History), которая, видимо, испытала сильное влияние Гегеля, а также работу Каутца "Развитие национальной экономики", кн. I (Kautz. Entwikcelung der National-OEkonomie).]*

Будучи каждый в отдельности свободным от ограничений, связанных с обычаем, они самостоятельно строили свою жизнь, пользуясь никогда ранее не известным преднамеренным выбором. Они были смелыми и бесстрашными, настойчивыми в достижении цели и находчивыми, подчинены дисциплине в своих привычках и проницательными в своих суждениях, и, таким образом, хотя предпочитали заниматься войной и политикой, они постоянно использовали те качества, которые необходимы для коммерческой предприимчивости.

Не остался без применения и принцип объединения. Некоторую деятельность вели ремесленные гильдии, несмотря на очень малое количество свободных ремесленников. Те методы совместных действий в коммерческих целях и крупномасштабного производства на основе труда рабов на фабриках, которым греки научились на Востоке, получили новую силу будучи привнесенными в Рим. Способности и характер римлян делали их особенно пригодными для управления акционерными компаниями, и сравнительно небольшое число очень богатых людей, при отсутствии среднего класса, были способны

при помощи подготовленных рабов и свободных граждан осуществлять крупные сделки во внутренней и внешней наземной и морской торговле. Они вызвали ненависть к капиталу, но они сделали его могущественным и эффективным; они с большой энергией создавали инструменты денежного кредита; и частично вследствие единства имперской власти и широкого распространения языка римлян в некоторых важных аспектах существовала большая свобода коммерции и движения во всем цивилизованном мире во времена Римской империи, чем даже в наши дни.

Когда затем мы вспомним, насколько великим центром богатства был Рим, насколько чудовищными были состояния отдельных римлян (они только недавно были превзойдены) и насколько огромными были масштабы римских военных и гражданских дел, их материального обеспечения и механизма по доставке этих материальных средств, нам не следует удивляться, что многие авторы пришли к выводу относительно близкого подобия между экономическими проблемами, возникавшими перед римлянами, и нашими экономическими проблемами. Но это подобие является внешним и обманчивым. Оно распространяется лишь на формы, а не на живой дух национальной жизни. Оно не распространяется на признание значения жизни рядовых людей, которое в наши дни придает экономической науке наибольший интерес *[См. ранее, гл. I, § 2. Недоразумение в некоторой мере следует отнести за счет такого в целом проницательного и вдумчивого автора, как Рошер. Он с особым восторгом указывал на аналогии между древними и современными проблемами, и хотя он также отмечает различия, однако общее влияние его работ приводило к заблуждениям- (Его позиция подверглась обстоятельной критике со стороны Книса в "Политической экономии с исторической точки зрения", особенно с. 391 второго издания).]*.

В Древнем Риме промышленность и торговля не имели той жизненной силы, которой они достигли в более недавние времена. Он добивался импорта товаров при помощи меча, а не путем его оплаты продуктом искусной работы, которым граждане с достоинством гордились, как это было в Венеции или Флоренции либо в Брюгге. Как движение товаров, так и производство осуществлялось почти с единственной целью получения от них денежного выигрыша, а состояние коммерческой жизни определялось общественным презрением, находившим свое проявление в "правовом и практически эффективном запрещении" *[Friedlander. Sittengeschichte Roms, S. 225. Моммсен заходит настолько далеко, что утверждает ("История", кн. VI, гл. XI): "О ремеслах и производителях ничего нельзя сказать, кроме того, что итальянская нация в этом отношении оставалась в бездеятельности, граничащей с варварством... Единственной яркой стороной римской частной экономики были денежные операции и торговля". Многие абзацы "Рабской власти" Кернса (C a i г n e s. Slave Power) читаются как современный вариант "Истории" Моммсена. Даже в городах судьба бедных свободных римлян напоминала судьбу "бедных белых" южных рабовладельческих штатов. Latifundia perdidere Italian, но они были подобны фермам южных штатов, а не Англии. Слабость свободного труда в Риме показана в "Истории римских предприятий". (L i e b e n a m. Geschichte des romischen Vereinswesens).]* для сенаторов любой коммерческой деятельности, кроме той, которая связана с землей. Патриции больше всего наживались на откупе налогов, грабеже провинций, а позднее на благосклонности императоров и не обладали тем духом неподкупности и прилежности в работе, который необходим для создания крупной национальной торговли, и в конечном счете частная предприимчивость была задушена неизменно возраставшим могуществом вездесущего государства *[Один из аспектов этого описан Шмоллером в его коротком, но блестящем очерке торговых компаний древности. Показав, как торговые группы, все члены которых принадлежат к одной семье, могут процветать даже среди примитивных народов, он доказывает ("Iahrbuch fur Gesetzgebung", XVI, S. 740-742), что ни одна форма коммерческой ассоциации*

современного типа не могла долго процветать в тех условиях, которые существовали в Древнем Риме, если только она не имела привилегий или преимуществ, подобных тем, что предоставлялись Societates Puhlicanorum. Причину того, почему нам, современным людям, успешно удается объединить и держать много людей "под одной шляпой" с целью совместной работы, что не удалось в античные времена, "следует искать исключительно в более высоком уровне интеллектуальной и моральной силы и в большей возможности ныне, чем тогда, связать воедино эгоистическую коммерческую энергию людей узами социальной симпатии" . См. также: D e 1 o u m e. Les Manieurs d'Argent a Rome; статью о государственном контроле над производством в IV в. У.А.Брауна в "Political Science Quarterly", vol. II; Бланки. История политической экономии, гл. V и VI, и И н г р э м. История (B 1 a n q u i. History of Political Economy; I n g г a m. History).].

Но хотя римляне внесли лишь небольшой вклад непосредственно в развитие экономической науки, они оказали большое влияние на него, трудно сказать, положительное или отрицательное, заложив основы современной юриспруденции. Та философская мысль, которая существовала в Риме, относилась главным образом к школе стоиков, а большинство великих стоиков в Риме происходили с Востока. Когда их философия была перенесена на римскую почву, она приобрела огромную практическую силу, не потеряв эмоциональной напряженности, и несмотря на ее суровость, она заключала в себе многое, что оказалось в родстве с утверждениями современной общественной науки. Большинство великих юристов империи были среди приверженцев этой философии, и, таким образом, она задала тон позднейшему римскому праву, а через него - всему современному европейскому праву. Мощь же римского государства привела к тому, что государственные правовые нормы полностью вытеснили клановые и племенные нормы на более ранней стадии, чем это произошло в Греции. Но многие примитивные традиционные формы мышления арийских племен в отношении собственности еще долгое время продолжали существовать даже в Риме. Как бы ни велика была власть главы семьи над ее членами, собственность, которая находилась под его контролем, на протяжении долгого периода рассматривалась в качестве принадлежащей ему как представителю семьи, а не как отдельному лицу. Но когда Рим превратился в империю, его юристы превратились в основных толкователей правовых норм многих народов и под влиянием стоиков они занялись открытием естественных законов, которые, как они считали, в скрытом виде лежали в основе всех сводов законов. Этот поиск универсальных, а не случайных элементов в юриспруденции показал разрушительное воздействие на права совместного владения, существование которых можно было объяснить лишь местными обычаями. Поэтому позднее римское право постепенно, но неизменно приводило к расширению сферы действия контрактных отношений, придавало им большую точность, гибкость и силу. Наконец, почти все общественные институты оказались внутри этой сферы, были четко определены границы собственности индивидуума, и он мог обращаться с нею по своему усмотрению. От широты и благородства характера стоиков современные юристы унаследовали высокое чувство долга, а присущая стоикам строгость в собственных определениях вызвала у них стремление к четкой формулировке индивидуальных прав в отношении собственности. И поэтому на счет косвенного влияния римлян, а особенно стоиков, мы можем отнести многое из того хорошего и плохого, что имеется в нашей современной экономической системе: с одной стороны — большая часть неограниченной энергии, проявляемой индивидуумом в устройстве своих собственных дел, а с другой стороны — немалое жестокое зло, творимое под прикрытием прав, созданных системой законов, которая сохраняет свою силу, поскольку ее основные принципы мудры и справедливы.

Сильное чувство долга, принесенное стоицизмом с Востока, содержало также в себе нечто от восточного квиетизма. Хотя стоик и проявлял активность в отношении обеспечения

своего здоровья, он гордился тем, что стоял выше мирских забот: он принимал участие в жизненной суете, потому что это было его долгом, но он никогда не мирился с нею, его жизнь оставалась унылой и суровой, отягощенной сознанием его собственных неудач. Это внутреннее противоречие, по словам Гегеля, не могло исчезнуть, пока внутреннее совершенство не было признано в качестве цели, которая может быть достигнута только через самоотречение, и, таким образом, стремление к ней примирялось с теми неудачами, что неизбежны в любой социальной деятельности. Путь к этим большим изменениям был проложен глубокими религиозными чувствами евреев. Но мир не был готов погрузиться в широту христианского духа, пока в нем не появилась новая тональность, привнесенная глубокими личными привязанностами германской нации. Даже среди германских народов истинное христианство медленно прокладывало себе дорогу, и в течение долгого времени после падения Рима в Западной Европе царил хаос.

§5. Для германца, каким бы решительным и сильным он ни был, оказалось очень трудным делом освободиться от уз обычаев и от невежества. Сердечность и преданность *[Гегель ("Философия истории", гл. IV) смотрит в корень лроблемы, когда он говорит об их энергии, их свободном духе, их самостоятельности (Eigensinn), их сердечности (Gemilth), и добавляет: "Преданность - их второй лозунг, в то время как "ервым является свобода".]* , которая придавала ему особую силу, склоняла его к тому, чтобы он чрезмерно дорожил институтами и обычаями своей семьи и своего племени. Ни одна другая великая раса завоевателей не продемонстрировала столь ограниченные способности к восприятию новых идей от более культурного, хотя и более слабого, покоренного ими народа, как германцы. Они гордились своей грубой силой и своей энергией, и они мало заботились о знаниях и искусствах. Но и то, и другое нашло себе временное прибежище на восточных берегах Средиземного моря, пока другая нация завоевателей, продвигавшаяся с юга, не оказалась способной вдохнуть в них новую жизнь и новую энергию.

Сарацины легко усваивали все лучшее, чему может научить побежденный. Они лелеяли искусства и науки, поддерживали огонь в очаге просвещения, когда христианскому миру было почти безразлично, погас он или нет, за что мы должны быть им благодарны. Но их моральная природа не была столь целостной, как у германцев. Теплый климат и чувственность их религии привели к быстрому упадку их энергии, и они оказали очень небольшое непосредственное влияние на проблемы современной цивилизации *[Похвала их деятельности была блестящим образом воздала Дрейпером в кн. "Интеллектуальное развитие Европы" гл.XIII (Draper. Intellelctual Development of Europe).]*.

Просвещение среди германцев распространялось медленно, но верно. Они несли цивилизацию к северу, в климат, где непрерывная напряженная работа шла рука об руку с медленным ростом стабильных форм культуры, и они несли ее на запад, к Атлантике. Цивилизация, которая задолго до этого покинула берега рек ради берегов великого моря, окруженного со всех сторон сушей, должна была в конечном итоге отправиться через огромный океан. Но эти изменения происходили очень медленно. Первая представляющая для нас интерес проблема новой эпохи состоит в возрождении старого конфликта между городом и нацией, который был временно подавлен повсеместным владычеством Рима, представлявшим собой, по сути дела, армию со штабом, размещенным в городе, однако черпающую свою мощь на обширной территории.

§ 6. До недавних лет полное и прямое самоуправление людей было невозможно в рамках большой нации, оно могло существовать только в городах или на очень небольших территориях. Правление неизбежно находи лось в руках немногих, кто считал себя привилегированным высшим классом и рассматривал рабочих в качестве низших классов. Следовательно, рабочие, даже когда им позволялось управлять собственными местными

делами, часто не имели достаточной смелости, уверенности в себе и достаточных навыков умственной деятельности, требующихся в качестве основы коммерческого предприятия. На деле как центральное правительство, так и местные магнаты самым непосредственным образом нарушали свободу промышленности, запрещая миграцию и устанавливая самые тягостные и вызывающие раздражение налоги и сборы. Даже те из низших классов, которые были номинально свободны ми, подвергались грабежу в результате произвольно установленных штрафов и сборов, а часто и в результате прямого насилия и открытого разбоя. Это бремя падало главным образом именно на тех людей, которые были более трудолюбивыми и более бережливыми, чем их соседи, на тех, в чьей среде, если бы страна была свободной, постепенно развился бы дух свободного предпринимательства, чтобы стряхнуть узы традиций и обычаев.

Совершенно иным было положение людей в городах. Там сила промышленных классов состояла в их численности, и, даже когда они оказывались совершенно не способными взять верх, к ним не относились, подобно их собратьям в сельской местности, как если бы они принадлежали к совершенно иным существам по сравнению с их правителями. Во Флоренции и в Брюгге, как и в древних Афинах, весь народ мог слышать, и иногда действительно слышал, от руководителей государственной политики заявления относительно их планов и их обоснование и мог выразить свое одобрение или неодобрение, прежде чем был предпринят следующий шаг. Весь народ иногда совместно обсуждал социальные и производственные проблемы своего времени, зная намерения друг друга, используя опыт друг друга, сов местно разрабатывая определенные решения и приводя их в жизнь своей собственною деятельностью. Но ничего подобного не могло быть осуществлено на обширной территории, пока не были изобретены телеграф, железные дороги и дешевая печать.

При их помощи нация может теперь утром прочесть то, что ее лидеры сказали в предшествующий вечер, и, прежде чем закончится еще один день, довольно хорошо будет известно о мнении нации. При их помощи совет крупного профсоюза может при небольших издержках представить на рассмотрение его членов во всех частях страны какой-либо трудный вопрос и через несколько дней получить их решение. Даже большая страна может ныне управляться ее народом, но до сих пор то, что называлось "народным правительством", в силу физических обстоятельств представляло собой правительство более или менее широкой олигархии. Только те немногие, кто сам мог часто посещать правительственный центр или по крайней мере постоянно получать из него сообщения, могли принимать непосредственное участие в правлении. И хотя значительно большее число людей знало достаточно о происходящем, чтобы обеспечить широкую эффективность своего волеизъявления путем выбора представителей, но даже и они составляли до самого последнего времени лишь незначительное меньшинство нации, представительная же система сама по себе является продуктом недавнего прошлого.

§ 7. В средние века история подъема и упадка городов есть история подъема и спада следующих друг за Другом волн прогресса. Как правило, средневековые города своим происхождением были обязаны торговле и промышленности и не презирали их. И хотя более богатые граждане могли иногда образовать правительство узкого круга, в котором работники не принимали участия, они в редких случаях сохраняли свою власть в течение длительного времени, широкий круг жителей часто обладал полными гражданскими правами, самостоятельно определяя внешнюю и внутреннюю политику своего города и в то же время работая своими руками и гордясь своей работой. Они самоорганизовались в гильдии, увеличивая тем самым свою сплоченность и расширяя свои навыки и опыт в области самоуправления, и хотя часто гильдии носили замкнутый характер, а их правила в конечном счете задерживали прогресс, однако они проделали великолепную работу,

прежде чем проявилось это крайне отрицательное воздействие *[Что справедливо в отношении крупных вольных городов, которые были практически автономными, в меньшей степени справедливо и в отношении так называемых "вольных графств в Англии. Их конституции были даже более разнообразными, чем причины происхождения их свобод, но сейчас представляется вероятным, что в целом они были более демократичными и менее олигархическими, чем одно время полагали. См., в част ности: Гросс. Купеческая гильдия, гл. VII (Gross. The Gild Merchant).]*.

Граждане повышали свою культуру, не теряя своей энергии, они приучались приобретать интеллектуальный интерес во многих вещах помимо своего коммерческого предприятия. Они занимали ведущее место в области изящных искусств и не были отсталыми в искусстве войны. Они гордились большими затратами на общественные цели и в равной мере были горды тщательным и экономным расходованием общественных ресурсов, четко составленными государственными бюджетами и справедливой системой налогообложения, основанной на разумных деловых принципах. Таким образом, они прокладывали путь к современной промышленной цивилизации и, если бы они двигались в своем направлении без помех и сохранили свою первую любовь к свободе и социальному равенству, они, вероятно, уже давно раз работали бы решение многих социальных и экономических проблем, с которыми мы только начинаем сталкиваться. Но после того как они в течение длительного времени испытывали на себе воздействие массовых вол нений и войн, они наконец уступили растущей мощи окружавших их стран, и действительно, когда они получали власть над своими соседями, их правление часто было жестоким и деспотичным; таким образом, то, что страна лишала их в конечном итоге власти, было в какой-то мере результатом справедливого возмездия. Они страдали за причиненное ими зло, но плоды их положительной деятельности остаются, и они являются источником многого из того, что является лучшим в социальных и экономических традициях, которые наш век унаследовал от своих предшественников.

§ 8. Феодализм, вероятно, был необходимой стадией в развитии германской нации. Он способствовал широкому росту политических способностей преобладающего класса и воспитывал рядовых людей в традициях дисциплины и порядка. Но под формами внешней красоты он скрывал много жестокости и физической и моральной нечистоты. Рыцарские порядки сочетали крайнее уважение к женщинам на людях с домашней тиранией; изысканные правила вежливости к соперникам в сражениях рыцарского ранга соблюдались одновременно с проявлением жестокости и вымогательства в отношениях с нижестоящими классами. От правящих классов ожидали, что они будут выполнять свои обязательства друг перед другом с откровенностью и щедростью *[Но предательство было обычным в итальянских городах и не было редким в северных замках. Люди ускоряли смерть своих знакомых покушениями и при помощи яда, от хозяина часто ожидали, что он попробует еду и питье, предложенные гостю. Подобно тому как художник должным образом запол няет свое полотно самыми благородными лицами, которые ему Удается обнаружить, и держит как можно дальше на заднем фоне то, что достойно презрения, так и популярный историк может быть оправдан в попытках вызвать зависть у молодежи историческими картинами, в которых резко выпячивается жизнь благородных мужчин и женщин, в то время как набрасы вается покров на основную массу окружающего порока. Но когда мы желаем составить представление о мировом прогрессе, мы должны учитывать зло прошлых времен в том виде, как оно существовало. Быть более чем справедливым к нашим предкам - значит быть далеким от справедливости в отношении лучших надежд ныне существующих людей.]*. Их жизненные идеалы не были лишены благородства, и поэтому их личности будут всегда обладать некоторой привлекательностью для вдумчивого историка, как и для того, кто изучает историю войн, довольствуясь прекрасными сценами и романтическими

событиями. Но их совесть была удовлетворена, когда они действовали в соответствии с кодексом чести, установленным для них их собственным классом, и одно из требований этого кодекса состояло в том, чтобы удерживать низшие классы в пределах отведенного для них места, хотя на деле они часто проявляли благосклонность и даже сердечную привязанность к тем вассалам, с которыми они жили в повседневном контакте.

Что касается невзгод в жизни отдельных людей, церковь стремилась защищать слабых и уменьшить страдания бедняков. Вероятно, те более утонченные натуры, которые были привлечены ее службами, были бы в состоянии оказать более широкое и более благотворное влияние, если бы они были свободны от обета безбрачия и могли бы вступить в мирскую жизнь. Но это не дает основания низко оценивать те выгоды, которые церковники, и особенно монахи, предоставили более бедным классам. Монастыри были работными домами и особенно способствовали применению научных методов в сельском хозяйстве, они являлись безопасными учебными заведениями для ученых, а также и больницами и домами призрения для страждущих.

Церковь выступала в качестве миротворца в крупных и мелких вопросах, проводимые под ее эгидой празднества и ярмарки обеспечивали свободу и безопасность торговли *[Мы, вероятно, склонны уделять чересчур много внимания осуждению церковью "ростовщичества" и некоторых видов торговли. В те времена существовали очень небольшие возможности для займа капитала с целью использования в коммерции, а когда они возникали, запрет можно было обойти многими способами, которые на деле были санкционированы самой церковью. Хотя святой Иоанн Златоуст и говорил, что "тот, кто приобретает какой-либо товар, чтобы получить прибыль, избавившись от него целиком и в неизменном виде, изгоняется из храма господнего", церковь все-таки побуждала купцов покупать и продавать товары в неизменном виде на ярмарках и в других местах. Авторитет церкви и государства в сочетании с предрассудками людей создавали трудности на пути тех, кто покупал большие количества товаров с целью их розничной продажи ради прибыли. Но хотя в значительной мере деятельность этих людей представляла собой законную торговлю, часть ее была аналогична "рингам" и "корнерам" на современных товарных рынках. Ср. с прекрасной главой о канонической доктрине в "Истории" Эшли и заметкой об этом Хьюиса в Economic Review, vol. IV.]* . Кроме того, церковь постоянно протестовала против кастовой исключительности. Она была демократична по своей организации подобно армии в Древнем Риме. Она всегда стремилась поднять на наиболее высокие посты самых способных людей независимо от их сословного происхождения; священники и монастырские ордена делали много для физического и морального благополучия людей и иногда даже толкали их к открытому сопротивлению тирании их правителей. *[Косвенным образом они содействовали прогрессу, поощ ряя крестоносцев, о чем удачно сказал Ингрэм ("История", гл. II) : "Они показали сильное экономическое воздействие, передав во многих случаях имущество феодальных вождей промышленным классам, в то же время осуществляя контакты между различными нациями и расами, расширяя кругозор и представления населения, а также создавая особые стимулы для мореплавания, они способствовали новой активизации международной торговли".]*

Но, с другой стороны, церковь не преследовала цель помочь им в развитии таких качеств, как вера в собственные силы, самостоятельность, и в достижении истинной внутренней свободы. Хотя и стремясь к тому, чтобы люди, имеющие исключительные природные таланты, поднялись при содействии ее обрядов к самым высоким постам, она скорее помогала, чем препятствовала силам феодализма в их стремлении держать трудящиеся классы в целом в невежестве, лишенными предприимчивости и во всех отношениях зависящими от всех, кто стоит выше них. Германский феодализм проявлял не столь

жестокие инстинкты, как военные власти Древнего Рима, и миряне вместе с церковниками находились под влиянием христианской религии, насколько бы неточно она ни истолковывалась в отношении понимания достоинства человека как такового. Тем не менее правители сельских районов в раннем средневековье соединили все наиболее влиятельные элементы восточной утонченности теократической касты с римской силой дисциплины и решительности и использовали такое объединенное могущественное воздействие, чтобы в целом задержать рост силы и независимости характера среди нижестоящих слоев населения.

Однако военная сила феодализма в течение длительного времени ослаблялась местными распрями. Эта сила была удивительным образом приспособлена гением Карла Великого для подчинения под единой властью огромной территории, но она также была склонна к распаду на составные элементы, как только исчез направлявший ее гений. Италия долгое время управлялась ее городами, один из которых, имевший римское происхождение, с римскими амбициями и твердыми целями оберегал свои водные пути от всех нападений вплоть до самого недавнего времени. И в Нидерландах, и других частях Европейского континента вольные города долго могли противостоять враждебности окружавших их королей и баронов. Но в конце концов стабильные монархии были установлены в Австрии, Испании и Франции. Деспотическая монархия, которой служило несколько способных людей, подготавливала и организовывала вооруженные силы из огромного числа невежественных, но упорных деревенских жителей; и предприимчивость вольных городов, их благородное сочетание ремесел и культуры прекратили свое существование, прежде чем смогли перерасти свои первоначальные ошибки.

Затем мир мог бы оказаться отброшенным назад, если бы как раз в это время не начали возникать новые силы, разрывавшие узы ограниченности и способствовавшие распространению свободы на широкой территории. На протяжении очень недолгого времени было изобретено книгопечатание, возродилась наука, наступила реформация и были открыты океанские пути в Новый Свет и Индию. Любого из этих событий было бы достаточно, чтобы составить целую историческую эпоху, но, наступив одновременно и действуя целиком в одном направлении, они привели к настоящей революции.

Мышление приобрело относительную свободу, и знания перестали быть совершенно недоступными народу. Возродился свободный характер, присущий грекам; могучий дух самостоятельности приобрел новую силу и оказался способен распространить свое влияние на других. А новый континент поставил новые проблемы перед вдумчивыми людьми, в то же время он предложил новые возможности для предприимчивости смелых авантюристов.

§9. Страны, занявшие ведущее место в новых морских авантюрах, находились на Пиренейском полуострове. Некоторое время казалось, что сначала ведущую роль в мире захватил самый восточный полуостров Средиземноморья, затем лидерство переместилось к полуострову, лежащему как раз посредине, и, наконец, это лидерство закрепилось за самым западным полуостровом, который принадлежит как Средиземноморью, так и Атлантике. Но мощь промышленности к этому времени уже была достаточной, чтобы обеспечивать существование богатства и цивилизации в северном климате. Испания и Португалия не могли долго противостоять более стабильной энергии и более щедрому духу северян.

Ранняя история народа Нидерландов — это поистине блистательная романтическая повесть. Заложив основу при помощи рыболовства и ткачества, жители этой страны соткали благородную ткань искусства и литературы, науки и правления. Но Испания

поставила перед собой цель подавить возрождающийся дух свободы, как перед этим сделала Персия. Однако подобно тому как Персия, задушив ионийцев, вызвала еще более высокий подъем духа самой Греции, Австрийская и Испанская империи, подчинив Бельгийские Нидерланды, лишь только усилили патриотизм и энергию Голландии и Англии.

Голландия страдала от английской зависти в отношении ее коммерции, но еще в большей степени — от неумных военных амбиций Франции. Вскоре стало ясно, что Голландия защищает свободу Европы от французской агрессии. Но в критический момент ее истории она оказалась лишена помощи, на которую справедливо могла бы рассчитывать со стороны протестантской Англии, и, хотя после 1688г. такая помощь предоставлялась очень щедро, ее наиболее смелые и благородные сыновья уже полегли на поле боя и страна погрязла в долгах. Она оказалась в числе второразрядных стран, но англичане больше других должны быть признательны ей за ее свершения и за то, что она, возможно, сделала для свободы и предпринимательства.

Таким образом, Франция и Англия должны были довольствоваться океанской империей. Франция обладала большими природными ресурсами, чем какая-либо другая северная страна, и в течение некоторого времени она представляла собой самую могущественную державу мира. Но она безрассудно растратила в бесконечных войнах свое богатство и пролила кровь тех из своих лучших граждан, кто еще не был изгнан в результате религиозных преследований. Прогресс просвещения не принес благородного отношения правящих классов к тем, кем они правили, и не дал мудрости в расходах.

Основной импульс к восстанию порабощенных французов против своих правителей пришел из революционной Америки. Но французам в поразительной мере недоставало той сдержанной свободы, которая отличала американских колонистов. Их энергия и смелость вновь проявились в великих наполеоновских войнах. Но их амбиции оказались чрезмерными, и в конечном итоге лишь Англии досталось ведущее место в осуществлении предприятий на океанах. Таким образом, промышленные проблемы Нового Света решаются под прямым влиянием Старого Света, в то время как такие проблемы в Старом Свете в некоторой мере оказываются под воздействием английского характера. Поэтому мы можем вернуться назад, чтобы несколько более детально рассмотреть рост свободного предпринимательства в Англии.

§ 10. Географическое положение Англии привело к тому, что она оказалась населена наиболее сильными представителями наиболее сильных народов Северной Европы: процесс естественного отбора привел на ее берега тех членов каждой из последующих волн миграции, которые были наиболее решительными и кто боль. ше всех полагался на собственные силы. Здешний климат лучше, чем в какой-либо другой части северного полушария, приспособлен для поддержания энергии человека. Англия не разделена высокими горами, и ни одна часть ее территории не расположена далее чем в двадцати милях от судоходных путей, таким образом, отсутствуют естественные препятствия для общения между различными частями страны; в то же время сила и разумная политика норманнов и Плантагенетов, находившихся на престоле, не позволили создать местным магнатам искусственные барьеры.

Подобно тому как роль Рима в истории определяется главным образом тем, что он сочетал военную мощь великой империи с предприимчивостью и целеустремленностью пребывающей в одном городе олигархии, Англия обязана своим величием сочетанию, как это раньше в меньших масштабах имело место в Голландии, большой доли свободного характера средневекового города с силой и широкой основой нации. Города Англии

меньше выделялись, чем в других землях, но она ассимилировала их с большей легкостью по сравнению с иными странами и поэтому в конечном итоге извлекала из них наибольшую пользу.

Обычай первородства склонял младших сыновей к самостоятельным поискам богатства, и, не обладая особыми кастовыми привилегиями, они легко попадали в среду рядовых людей. Это смешение людей различных сословий приводило к деловитости в политике, в то же время кровеносная система коммерческой предприимчивости согревалась благородными порывами и романтическими устремлениями благородной крови. Обладавшие решительностью, с одной стороны, в сопротивлении тирании, а с другой — в подчинении власти, когда это было обосновано их соображениями, англичане произвели множество революций, но ни одна из них не имела определенной цели. Пересматривая конституцию, они соблюдали Закон; только они, если не считать голландцев, знали, как следует сочетать порядок и свободу; только они соединили глубокое благоговение перед прошлым с могучим стимулом жить ради будущего, а не прошлого. Но сила характера, которая позднее превратила Англию в лидера промышленного прогресса, первоначально проявилась в политике, в войне и в сельском хозяйстве.

Английский лучник был предшественником английского ремесленника. Он таким же образом гордился превосходством своего питания и своих физических данных по сравнению с его континентальными соперниками; он имел такую же неукротимую настойчивость в приобретении совершенных навыков для использования собственных рук, такую же свободную независимость и силу самообладания, готовность противостоять неожиданностям; ту же привычку проявлять юмор в соответствующей обстановке и соблюдать дисциплину в критической ситуации даже перед лицом страданий и несчастий *[Для статистического сравнения зажиточный йомен должен быть отнесен к сегодняшнему среднему классу, а не к ремесленникам. Дело в том, что число более состоятельных людей по сравнению с ним было невелико, в то же время огромная масса людей стояла гораздо ниже его и была почти во всех отношениях гораздо беднее, чем сейчас.]*.

Однако способности англичан к промышленной деятельности оставались скрытыми в течение длительного времени. Они не унаследовали широких знаний о благах и удобствах цивилизации, как и сильного стремления к ним. В производстве изделий всех видов они отставали от романских стран — Италии, Франции и Испании, — а также от свободных городов Северной Европы. Постепенно более состоятельные классы приобрели некоторый вкус к импортируемым предметам роскоши, и английская торговля начала медленно возрастать.

Но длительное время не появлялось внешних признаков будущего Англии в области торговли. Это в действительности является результатом специфических обстоятельств, а также, возможно, и в большей степени, природных склонностей ее людей. Первоначально, и сейчас, они не имеют той особой привязанности к сделкам и торгу, как и более абстрактной стороне финансового дела, которая обнаруживается среди евреев, итальянцев, греков и армян; торговля для них всегда приобретала скорее характер формы деятельности, чем игры и спекулятивной комбинации. Даже сейчас тончайшие финансовые спекуляции на Лондонской фондовой бирже осуществляются главным образом теми нациями, которые унаследовали такую же способность к торговле, какую англичане имеют к активному действию.

Качества, которые заставили англичан в более поздние времена в иных условиях исследовать мир, производить товары и везти их для других стран, заставили Англию

даже в средние века впервые выступить с современной организацией сельского хозяйства и таким образом создать образец, в соответствии с которым создается большинство современных коммерческих предприятий. Она заняла ведущее место в замещении отработочной ренты денежными платежами — изменении, которое должно было увеличить возможности каждого определять направление своей жизни в зависимости от своего свободного выбора. Хорошо это или плохо, люди получили свободу обмениваться своими правами на землю и своими обязательствами по ней. Ослабление уз обычаев ускорилось также большим повышением реальной заработной платы, последовавшим после эпидемии чумы в XIV в., и огромным ее падением, которое в XVI в. произошло в результате обесценения серебра, порчи монет, незаконного присвоения доходов монастырей ради удовлетворения прихотей двора и, наконец, расширения овцеводства, заставившего многих рабочих покинуть свои старые дома, снизившего реальные доходы и изменившего образ жизни тех, кто остался. Процесс еще больше усилился в результате роста королевской власти в руках Тюдоров, положившей конец междоусобным войнам и сделавшей ненужными отряды вассалов, которые содержали бароны и земельная аристократия. Обычай оставлять недвижимость старшему сыну и распределять личную собственность между всеми членами семьи, с одной стороны, приводил к увеличению размеров земельных владений, а с другой — уменьшал размеры капитала, которым располагали землевладельцы для ее обработки *[Роджерс утверждает, что в XIII в. стоимость пахотной земли составляла лишь третью часть капитала, требующегося для ее обработки, и он уверен, что, поскольку владелец земли обычно обрабатывал ее самостоятельно, старший сын, как правило, использовал различные инструменты для отчуждения части своей земли своим младшим братьям в обмен на часть их капитала. - "Шесть веков труда и заработной платы", с. 51, 52 ("Six Centures of Work and Wages").*].

Эти причины привели к установлению в Англии отношений землевладельца и арендатора, в то же время зарубежный спрос на английские изделия и английский спрос на иностранные предметы роскоши привел, особенно в XVI в., к концентрации многих землевладений в крупные пастбища для овец, используемые капиталистическими фермерами. Это означает, что происходило большое увеличение числа фермеров, бравших на себя управление и риск в сельском хозяйстве, предоставлявших некоторую часть собственного капитала, но арендовавших землю за определенную годовую плату и нанимавших рабочую силу за денежную заработную плату; подобным же образом позднее новый слой английских коммерсантов принял на себя управление и риск промышленного производства, предоставив некоторый собственный капитал, но занимая остальную его часть под проценты и нанимая рабочую силу за денежную заработную плату. Свободное предпринимательство росло быстро и неудержимо, оно было односторонним в своих действиях и жестоким к беднякам. Но все-таки остается истиной, что крупная английская ферма, как растениеводческая, так и занимавшаяся пастбищным скотоводством, функционировавшая при помощи заемного капитала, являлась предшественницей английской фабрики точно таким же образом, как английский лучник был предшественником мастерства английского ремесленника *[Эта аналогия более широко проводится в кн. VI, особенно см. гл. IX, §5.]* .

§ 11. Тем временем происходило углубление основных черт английского характера. Природная серьезность и неустрашимость суровых наций, поселившихся на английских берегах, подталкивали их к восприятию доктрин Реформации, и последние оказали воздействие на жизненный уклад народа, задали тон его производственной деятельности. В соответствии с этими доктринами человек представал непосредственно перед своим создателем, без посредника в лице другого человека, и теперь впервые многочисленные массы грубых и некультурных людей испытали стремление к познанию таинств абсолютной духовной свободы. Изоляция религиозных обязанностей каждого отдельного

человека от обязанностей его сограждан являлась необходимым условием для достижения высочайшего духовного прогресса. *[Реформация "была утверждением... индивидуальности... Индивидуальность не есть жизненная сумма, а представляет собой существенную часть жизни в любой сфере нашей натуры и нащей работы, в нашей работе как частично, так и полностью. Соответствует истине, хотя это не вся истина, что мы должны жить и умирать наедине, наедине с богом". - Уэскотт. Социальные аспекты христианства, с. 121 (W e s t c o 11. Social Aspects of Christianity). Ср. также: Гегель. Философия истории, ч. IV, раздел III, гл. 2.]*

Но это понятие было новым для мира, оно выступало в обнаженном виде, не обросло еще привлекательными традициями, и даже у мягких по характеру людей индивидуальность проявлялась в очень резкой форме, в то время как более грубые натуры приобрели черты скрытности и эгоизма. Особенно в пуританской среде стремление придать логическую определенность и точность своим религиозным убеждениям стало всепоглощающей страстью, враждебной ко всем менее серьезным мыслям и развлечениям. При случае они могли предпринимать совместные действия, которые неизменно достигали успеха благодаря их решительной воле. Но они не испытывали удовольствия от общения, сторонились совместных развлечений и предпочитали тихое отдохновение домашней жизни; следует признать, что многие из них относились так же враждебно к искусству *[Распущенность, присущая некоторым формам искусства, создала у серьезных, но ограниченных людей предвзятость против всего искусства, и в отместку социалисты ожесточенно обвиняют ныне Реформацию в нанесении ущерба общественным и художественным инстинктам человека. Но можно поставить вопрос, не обогатила ли глубина чувств, порожденная Реформацией, искусство в большей степени, чем нанесла ему ущерб. Сторонники Реформации создали собственную музыку и литературу, и, если они и вызывали у людей пренебрежительное отношение к красоте изделий их собственных рук, они, безусловно, способствовали их восприимчивости к красоте природы. Не случайно, что пейзажная живопись наибольшее развитие получила в странах, где преобладала религия реформаторства.]*.

Происходивший тогда впервые рост сил содержал в себе нечто грубое и неотесанное, но эти силы были нужны для последующего этапа движения вперед. Необходимо было достигнуть чистоты и умеренности в результате многих страданий; следовало стать менее самоуверенными, но не более слабыми, прежде чем этот рост приведет к возникновению новых инстинктов, возрождающих в более высокой форме то, что было наиболее прекрасного и надежного в старых коллективных тенденциях. Усилилась привязанность к семье — наиболее богатое и полное среди земных чувств; возможно, никогда раньше не существовало столь крепкого и тонкого волокна, при помощи которого создавалась благородная ткань общественной жизни.

Голландия и другие страны вместе с Англией прошли через великие тяготы, начало которым было положено, таким образом, в результате религиозной смуты, которая завершала средние века. Но со многих точек зрения, и особенно с точки зрения экономиста, опыт Англии был наиболее поучительным и наиболее исчерпывающим, а также наиболее типичным для всех остальных. Англия прокладывала путь современной эволюции промышленности и предпринимательству своей свободной и самостоятельной энергией и волей.

§ 12. Особенности Англии в области промышленности и торговли усилились в результате того обстоятельства, что многие из людей в других странах, принявших новые доктрины, искали на ее берегах безопасного убежища от религиозных преследований. Вследствие некоего естественного отбора те из французов, фламандцев и представителей других

наций, чей характер был наиболее близок к английскому и которые в силу этого характера самым тщательным образом освоили производственные навыки, смешивались с англичанами и обучали их таким навыкам, для которых их характер оказался полностью приспособленным *[Смайлз показал, что Англия обязана этим иммигрантам гораздо большим, чем полагали историки, хотя и они всегда высоко оценивали вклад иммигрантов.]*. В течение XVII и XVIII вв. двор и верхние классы оставались более или менее легкомысленными и распущенными, но средний класс и некоторые слои рабочего класса стали строго подходить к жизни, они получали мало удовольствия от прерывавших работу развлечений и высоко ценили те материальные удобства, которые могли быть получены лишь упорной и тяжелой работой. Они стремились производить те вещи, которые имели постоянную и долговременную полезность, а не те, которые нужны были для празднеств и показного хвастовства. Эта тенденция, однажды проявившись, была усилена воздействием климата, поскольку, хотя и не очень суровый, он не способствовал легким развлечениям, а одежда, жилище и другие элементы, требующиеся для удобного существования в этом климате, являются особенно дорогими.

Таковы были условия, в которых в Англии происходило развитие современной промышленной жизни: стремление к материальному комфорту приводит к бесконечному напряжению с целью извлечения каждую неделю наибольшего количества работы, которое может быть за это время получено. Твердая решимость подчинить каждое действие целенаправленному суждению разума заставляет постоянно каждого спрашивать себя, не мог ли бы он улучшить положение, изменив свою область коммерции либо изменив способ ее осуществления. И наконец, полная политическая свобода и безопасность позволяет каждому изменять свое поведение, если он решает, что это соответствует его интересам, и безболезненно вовлекать себя лично и свою собственность в новые и рассчитанные на отдаленное будущее предприятия.

Короче говоря, те же самые причины, которые позволили Англии и ее колониям задать тон современной политике, привели к тому, что она задает тон современному предпринимательству. Те же самые качества, которые дали англичанам политическую свободу, дали им также свободное предпринимательство в промышленности и торговле.

§ 13. Свобода промышленности и предпринимательства, насколько далеко распространяется ее воздействие, заставляет каждого искать такого применения своего труда и капитала, при котором он может обратить их к наибольшей выгоде, это же вновь толкает его к попыткам приобрести навыки и способности в каком- либо конкретном виде деятельности, посредством которого он может заработать средства для приобретения того, что ему необходимо. А отсюда возникает сложная промышленная организация с большим и тонким разделением труда.

Определенный вид разделения труда неизбежно возникает в любой цивилизации, которая просуществует как единое целое достаточно долго, насколько бы примитивными ни были ее формы. Даже в очень отсталых странах мы находим весьма специализированные отрасли производства, но мы не можем обнаружить, чтобы труд внутри каждой отрасли был разделен таким образом, чтобы планирование и организация предприятия, управление им и ответственность за риск возлагались на одну группу людей, в то время как требующаяся для него ручная работа выполнялась наемным трудом. Эта форма разделения труда одновременно характерна для современного мира в целом, и в частности для английской нации. Она может представлять собой лишь про межуточную фазу в развитии человека, она может быть отброшена дальнейшим развитием свободного предпринимательства, которое ее и породило. Но в настоящее время, на благо или во зло,

оно выделяется в качестве основного явления при существующей форме современной цивилизации, представляя собой ядро экономических проблем современности.

Наиболее важные изменения, до сих пор привнесен ные в промышленную жизнь, концентрируются вокруг такого роста числа коммерческих предпринимателей. *[Этот термин, за которым стоит авторитет Адама Смита и который обычно используется в континентальной Европе, представляется наиболее приемлемым для обозначения тех, кто принимает на себя риск и управление предприятием в качестве своей доли в работе организованной промышленности.]*

Мы уже видели, как предприниматель появился на ранней стадии развития английского сельского хозяйства. Фермер заимствовал землю у лендлорда и нанимал необходимую рабочую силу, принимая на себя ответственность и риск своего предприятия. Отбор фермеров на деле не определялся совершенной, свободной, конкуренцией, а был до некоторой степени ограничен наследственными отношениями и другими влияниями, а это часто приводило к тому, что ведущее место в сельском хозяйстве занимали люди, не имевшие в данной области особых талантов. Но Англия — единственная страна, где была предоставлена сколь-нибудь значительная свобода для естественного отбора: континентальная сельскохозяйственная система позволяла случайному фактору происхождения определять ту роль, которую человек должен был играть в обработке земли или в контроле за ее обработкой. Большая энергия и гиб кость, полученная за счет даже такого узкого воздействия отбора в Англии, оказались достаточными, чтобы вывести английское сельское хозяйство на первое место, и позволили получать ему значительно больший продукт, чем получала при равных затратах труда с равноценных почв какая-либо другая страна Европы *[Во второй половине XVIII в. усовершенствования в сельском хозяйстве происходили особенно быстро. Улучшались инструменты всех видов, на научной основе производилось осушение, выращивание скота было революционизировано благодаря гению Бейкуелла; в повсеместное использование вошли турнепс, клевер, файграс многолетний и т. д., и это позволило планировать восстановление плодородия земли, оставляя ее под пар, после чего она использовалась в качестве "переменного пастбища". Эти и другие изменения постоянно увеличивали количество капитала, требующегося для возделывания земли, в то же время рост состояний увеличивал число тех, кто мог и был готов заплатить за свое место в сельском обществе путем приобретения крупной собственности. И таким образом всеми путями современный коммерческий дух получал распространение в сельском хозяйстве.]*.

Но естественный отбор наиболее подходящих людей для основания предприятия, его организации и управления им оказал гораздо большее воздействие в промышленности. Тенденция к увеличению числа предпринимателей в промышленности возникла до того, как произошло огромное развитие английской внешней торговли, фактически ее первые проявления обнаруживаются в шерстяной промышленности XV в. Открытие же крупных рынков в новых странах дало мощный толчок развитию в этом направлении, как непосредственно, так и в результате воздействия на размещение промышленности, т.е. размещение отдельных отраслей производства в определенных районах.

Сведения о средневековых ярмарках и о деятельности купцов показывают, что существовало множество вещей, каждая из которых изготовлялась лишь в одном или двух местах, а затем отправлялась на север и юг, запад и восток по всей Европе. Но товары, производство которых было локализовано и которые перевозились на большие расстояния, почти всегда имели высокую цену и небольшой объем, более дешевые и легкие вещи производились в пределах каждого района. В американских колониях, однако, люди не всегда имели возможность производить для себя готовые продукты, и им

часто не позволялось изготовлять даже те, которые они могли бы произвести, поскольку, хотя отношение Англии к своим колониям было более либеральным, чем отношение какой-либо другой страны, она полагала, что производимые ею в этих колониях затраты оправдывали ее стремление заставить население колоний приобретать почти все виды товаров в Англии. Существовал также большой спрос на простые изделия для продажи в Индии и среди диких народов.

Эти причины вели к сосредоточению значительной части более тяжелых видов промышленного труда. В работе, требующей более высокой подготовки и квалификации, а также утонченной фантазии, организация иногда имеет второстепенное значение. Но организованная сила большого числа людей дает неоспоримое преимущество, когда существует спрос на партии товаров нескольких простых типов, заполняющие целый корабль. Таким образом, сосредоточение труда и рост системы капиталистических предпринимателей представляли собой два параллельных процесса, являвшихся результатом одной общей причины, и каждый из них содействовал развитию другого.

Фабричная система и использование дорогих инструментов в производстве имели место на более поздней стадии. Обычно считают, что они являются источником силы, которую английские предприниматели применяют в промышленности, и не подлежит сомнению, что они увеличили такую силу. Но эта сила определенно проявилась до того, как сказалось влияние таких инструментов. Во времена Французской революции не очень много капитала вкладывалось в машины, приводимые в действие водой или паром, фабрики не были крупными, и их было немного. Но почти все шерстяное производство в стране осуществлялось тогда на основе системы контрактов. Эта отрасль контролировалась сравнительно небольшим числом предпринимателей, которые стремились узнать, что, где и когда было наиболее выгодно купить и продать и какие вещи было выгоднее всего произвести. Затем они выдавали кон тракты на изготовление этих вещей для огромного числа людей, разбросанных по всей стране. Предприниматели обычно поставляли сырье, а иногда и используемые простые орудия; те, кто заключал с ними контракт, выполняли его при помощи собственного труда и труда своих семей, а иногда — но не всегда — при содействии нескольких помощников.

С течением времени прогресс в области изобретения механических средств привел к тому, что все больше и больше рабочих собирались в небольших фабриках, расположенных поблизости от источников водной энергии, и, когда пар пришел ей на замену, в более крупных фабриках, находившихся в больших городах. Таким образом, крупные предприниматели, которые принимали на себя основной риск, связанный с производством, не осуществляя непосредственного управления и надзора, стали уступать богатым нанимателям рабочей силы, осуществлявшим всю деятельность по крупномасштабному производству товаров. Новые фабрики привлекли внимание даже самых ненаблюдательных людей, и последний из указанных процессов не мог остаться не замеченным теми, кто не был непосредственно занят в данном виде деятельности, как это имело место с ранее происходившим процессом. *[В течение четверти века начиная с 1760г. в промышленном производстве одно за другим происходили улучшения, даже более быстрыми темпами, чем в сельском хозяйстве. В этот период транспортировка тяжелых грузов стала дешевле благодаря каналам, которые построил Бриндлей, производство энергии подешевело благодаря созданию Уаттом паровой машины, а железа - из-за разработки Кортом операций пудлингования и проката, а также предложенного Робаком метода его выплавления при помощи каменного угля вместо древесного, которого стало не хватать; Харгривз, Кромптон, Аркрайт, Картрайтидр. изобрели, или сделали по крайней мере их применение экономически выгодным, прядильную машину "Дженни", мюль-машину, кардочесальную машину и станок с*

механическим приводом; Веджвудский завод дал большой толчок развитию фарфорового производства, которое уже росло быстрыми темпами, были также сделаны крупные изобретения в области печатного дела, отбеливания при помощи химических средств и других процессов. Впервые механизмы на хлопкоткацкой фабрике были приведены в движение непосредственно при помощи пара в 1785 г., последнем году указанного периода, В начале XIX в. появились первые пароходы, впервые были использованы паровые механизмы в печатном деле и был применен газ для освещения городов Железные дороги, телеграф и фотография появились несколько позднее. Более подробно см. в прекрасной главе, написанной проф. Клэфэмом в "Кембриджской современной истории", т. X (C l a p h a m. Cambridge Modern History).]

Таким образом, наконец, всеобщее внимание было привлечено к уже давно происходившим изменениям в организации промышленности, и стало ясно, что система мелких предприятий, контролируемых самими рабочими, вытеснялась системой крупных коммерческих предприятий, управляемых с использованием специализированных способностей капиталистических предпринимателей. Изменение совершилось бы во многом таким же образом, даже если бы не существовало фабрик, и оно продолжало бы происходить, даже если бы поставка индивидуальным потребителям электроэнергии или других видов энергии привела бы к тому, что часть работы, ныне выполняемой на фабриках, могла бы выполняться рабочими у себя дома *[См.: Held. Sociale Geschichte Englands, bk. II, ch. III.]*.

§ 14. Новое развитие, как в его более ранних, так и более поздних формах, постоянно ослабляло те связи, которые заставляли почти каждого жить в том же при ходе, где он родился, и это привело к возникновению свободных рынков труда, стимулировавших людей к попыткам найти новую работу. В результате такого изменения новый характер приобрели и факторы, определяющие стоимость труда. Вплоть до XVIII в. производительная рабочая сила, как правило, нанималась в розницу, хотя большой и мобильный рабочий класс, который можно было нанимать оптом, играл значительную роль в промышленной истории отдельных районов континентальной Европы и Англии и раньше. В этом веке действие закона изменилось коренным образом, по крайней мере в Англии, и цена труда не определялась более главным образом обычаем или путем торга на маленьких рынках. На протяжении последней сотни лет она все больше и больше определялась условиями спроса и предложения на большой территории — в городе, в сельской местности либо во всем мире.

Новая организация промышленности в огромной степени способствовала повышению эффективности производства, поскольку она сильно продвинулась к обеспечению того, чтобы труд каждого человека затрачивался на выполнение максимально сложной работы, на которую он способен, и эта работа проходила под умелым руководством и обеспечивалась наилучшими механическими и другими вспомогательными средствами, которые могут быть получены при существующем уровне богатства и знаний. Но эта организация принесла с собой и огромное зло. Мы не можем сказать, какой части этого зла можно было бы избежать. Дело в том, что, когда это изменение происходило наиболее быстро, Англию постигла серия катастроф, почти беспрецедентных в истории. Они явились причиной большой части — невозможно сказать, насколько большой, — страданий, которые обычно относят за счет внезапного взрыва неограниченной конкуренции. Вслед за потерей ее великих колоний возникла великая война с Францией, которая обошлась ей дороже, чем стоило все накопленное богатство, которым она обладала накануне войны. Беспрецедентно неурожайные годы, следовавшие один за другим, привели к устрашающему росту цен на хлеб. И что хуже всего, для реализации закона о бедных был принят метод, подорвавший независимость и энергию людей.

Таким образом, в первую половину предыдущего века в благоприятных условиях в Англии происходило самоутверждение свободного предпринимательства, при этом приносимое им зло усиливалось, а выгоды ослаблялись в силу неблагоприятных событий внешнего порядка.

§ 15. Профессиональные обычаи и правила гильдий, на основе которых в прошлом устанавливалась продолжительность рабочей недели, не подходили для новой промышленности. В некоторых местах от них отказались на основе общего согласия, в других они успешно сохранялись в течение некоторого времени. Но это был фатальный успех, поскольку новая промышленность не могла процветать в старых путах и переместилась из этих мест в другие, где она могла пользоваться большей свободой *[Эта тенденция промышленности покидать места, где она подвергалась чрезмерному регулированию со стороны гильдий, существовала издавна и проявилась в XIII в., хотя тогда она была сравнительно слабой. См.. Гросс. Купеческая гильдия, т. I, с. 43 и 52 (G r o s s. Gild Merchant).]*. Тогда рабочие обратились к правительству, чтобы то обеспечило выполнение старых парламентских законов, предписывавших способ ведения торговли, и даже возродило регулирование цен и заработной платы мировыми судьями.

Эти усилия были обречены на неудачу. Старые правила были выражением социальных, моральных и экономических идей своего времени; они были скорее продуктом чувств, чем мысли, представляли собой почти инстинктивный результат опыта людей, живших и умиравших при почти не изменявшихся экономических условиях. В новом веке изменения происходили настолько быстро, что для подобных вещей не было времени. Каждый человек должен был делать то, что казалось ему правильным, лишь в незначительной мере опираясь на опыт прошедших времен, те, кто пытался придерживаться старых традиций, оказались быстро вытесненными.

Новая нация предпринимателей состояла главным образом из тех, кто самостоятельно создал собственные состояния, т.е. из сильных, решительных, предприимчивых людей, которые, созерцая успешные результаты, полученные за счет своей собственной энергии, были склонны утверждать, что бедных и слабых следует считать виновными в их несчастьях, а не жалеть их. Под впечатлением от неразумности тех, кто пытался восстановить экономические порядки, подорванные потоком прогресса, они склонны считать, что не требуется ничего, кроме как обеспечить полную свободу конкуренции и предоставить возможность сильнейшим поступать по собственному усмотрению. Они славили индивидуальность характера и не спешили найти современную замену социальных и производственных связей, которые объединяли людей в прежние времена.

Тем временем неблагоприятные события привели к снижению общего чистого дохода англичан. В 1820г. десятая часть его была поглощена выплатой простых процентов на национальный долг. Товары, которые стали дешевле в результате новых изобретений, представляли собой готовые изделия, лишь в небольшом количестве потреблявшиеся трудящимися. Поскольку Англия в тот период обладала почти монопольным положением в производстве готовых изделий, она могла бы в действительности получать дешевые продукты питания, если бы производителям было позволено свободно обменивать свои готовые изделия на зерно, выращенное в других странах, но это было запрещено лендлордами, правившими в парламенте. Заработная плата работника, поскольку она затрачивалась на обычные продукты питания, была эквивалентна тому, что его труд произвел бы, если бы был затрачен на очень бедной почве, вынужденно вовлеченной в обработку для восполнения недостаточных поступлений продукта с более богатых земель. Он должен был продавать свой труд на рынке, где силы спроса и предложения обеспечивали ему лишь скудное жалованье, даже если они и действовали свободно. Но он

не обладает полными выгодами от экономической свободы, он не имеет эффективного союза со своими коллегами; у него нет ни знания рынка, ни возможности прибегнуть к резервной цене, которыми обладают продавцы товаров, и его толкают к тому, чтобы он сам и его семья работали в течение многочасового рабочего дня в нездоровых условиях. Это оказало воздействие на производительность работающего населения и, таким образом, на чистую стоимость его труда, а поэтому привело и к снижению заработной платы. Найм очень маленьких детей для работы в течение долгих часов не был чем-то новым: он был распространен в Норидже и еще кое-где в XVII в. Но моральная и физическая нищета и заболевания, вызванные чрезмерной работой в плохих условиях, достигли высшего предела среди фабричных рабочих в первой четверти века. Они немного снизились во второй четверти, и этот процесс шел более быстрыми темпами впоследствии.

После того как работники признали бессмысленность попыток возродить старые правила, регулирующие промышленность, больше не появлялось каких-либо стремлений ограничить свободу предпринимательства. Наихудшие страдания англичан никогда не были сравнимы с теми страданиями, которые были вызваны отсутствием свободы во Франции перед Революцией, и утверждалось, что, если бы не мощь, приобретенная Англией за счет ее новых отраслей промышленности, она, возможно, уступила бы иностранному военному деспотизму, как это произошло с вольными городами до нее. Насколько бы небольшим ни было ее население, она иногда почти одна несла бремя войны против завоевателя, имевшего под своим контролем, за небольшим исключением, ресурсы всей континентальной Европы, а в другие времена субсидировала более крупные, но бедные страны, боровшиеся против него. Правильно это или нет, но иногда считали, что Европа могла попасть под постоянное господство Франции, как она попала в древние времена под господство Рима, если бы свободная энергия английской промышленности не питала мускулов войны против общего врага. Поэтому приходилось слышать не много жалоб против излишней свободы предпринимательства, но раздавалось много протестов против того ограничения, которое не позволило англичанам получать продовольствие из-за границы в обмен на готовые изделия, которые они могли теперь столь легко производить.

И даже тред-юнионы, которые тогда начинали свою блестящую, хотя и неровную, карьеру, которая представляет большой интерес и является более поучительной, чем почти все остальное в английской истории, вступили в такую фазу, когда они требовали от правительства немногое сверх того, чтобы их оставили в покое. На своем горьком опыте они убедились в безрассудности попыток навязать старые законы, посредством которых государство определяло развитие промышленности, и у них еще не сформировалось далеко идущих взглядов на регулирование торговли посредством своей собственной деятельности, их основное стремление состояло в увеличении собственной экономической свободы путем устранения законов, направленных против союзов работников.

§ 16. На долю нашего поколения досталось восприятие всех зол, которые возникли из-за внезапности этого увеличения экономической свободы. Теперь мы первыми начинаем понимать пределы, до которых капиталистический наниматель, не подготовленный к своим новым обязанностям, имел соблазн подчинить благосостояние своих работников собственному стремлению к выгоде; мы первыми начинаем убеждаться в важности доказательства того, что богатые как в своем личном, так и коллективном качестве имеют права и обязанности; впервые экономическая проблема нового времени предстает перед нами в своем истинном облике. Частично это есть результат более широких знаний и растущей искренности. Но насколько бы мудрыми и добродетельными ни были наши

деды, они не могли видеть вещи так, как видим их мы, поскольку их подгоняли наиболее насущные потребности и ужасные катастрофы. *[В мирные времена никто открыто не рискует приравнивать деньги по степени важности к человеческим жизням, но при кризисных состояниях дорогие военные деньги могут всегда быть использованы для их спасения. Генерал, жертвующий в критическом положении жизнями ради спасения материальной части, утрата которой приведет к потере многих людей, считается совершившим правильный поступок, хотя никто не будет открыто защищать жертву нескольких солдатских жизней ради спасения нескольких армейских складов в мирное время.]*

Мы должны подходить к себе с более строгой меркой. Ведь хотя Англии пришлось еще раз вести борьбу за национальное существование, ее производственная мощь возросла в огромной мере; свободная торговля и рост средств сообщения при помощи пара позволили значительно возросшему населению получать на благоприятных условиях достаточное количество продовольствия. Средний денежный доход людей почти удвоился, в то время как цена почти всех важных товаров, за исключением животных продуктов и жилья, снизилась наполовину или даже больше. Правда, даже теперь, если бы богатство было равномерно распределено, произведенного в целом страной хватило бы лишь, чтобы обеспечить необходимые вещи и самые необходимые жизненные удобства, и при существующем положении вещей многие едва обладают крайне необходимыми для существования вещами. Однако богатство нации, ее здоровье, образование и мораль возросли, и мы более не вынуждены подчинять почти любое другое соображение потребности увеличения общего производства в промышленности.

Этот рост успехов сделал нас достаточно богатыми, чтобы ввести новые ограничения на свободное предпринимательство, допускаются некоторые временные потери ради более высоких конечных выгод. Но эти новые ограничения отличаются от ранее существовавших. Они вводятся не в качестве средства классового господства, а с целью защиты слабых, и особенно детей и матерей с детьми, в вопросах, в которых они не могут использовать силы конкуренции для собственной защиты. Цель состоит в том, чтобы целенаправленно и быстро создать средства для исправления положения, приспособленные для условий современной промышленности, и таким образом сотворить добро, не причинив зла, в старом деле защиты слабых, которое в иные времена постепенно становилось частью обычая.

Даже когда промышленность оставалась в почти неизменном состоянии на протяжении многих поколений, обычай формировался слишком медленно и слепо, чтобы он мог оказывать давление только в тех случаях, когда такое давление приносило пользу, а на этой более поздней стадии обычай может принести лишь немного пользы и много вреда. Но при содействии телеграфа и прессы, представительного правительства и торговых ассоциаций становится возможным, чтобы люди сами находили решение своих собственных проблем. Рост знаний и уверенности в собственных силах дал им ту истинную самоконтролируемую свободу, которая позволяет налагать, исходя из своей свободной воли, ограничения на свои действия; и проблемы коллективного производства, коллективного владения и коллективного потребления вступают в новую фазу.

Проекты больших и внезапных изменений ныне, как и всегда, обречены на провал и неизбежно вызовут ответную реакцию; мы не можем двигаться безопасно, если мы движемся настолько быстро, что наши новые жизненные планы полностью обгоняют наши инстинкты.

Действительно, человеческая природа может быть изменена: новые идеалы, новые возможности и новые методы деятельности могут, как показала история, ее сильно изменить за несколько поколений, и такое изменение человеческой природы, возможно, никогда не захватывало столь большую область и не происходило столь быстро, как при ныне живущем поколении. Но это все-таки рост, и поэтому он постепенен, а изменения нашей общественной организации должны сопутствовать ему, и поэтому они также должны быть посте пенными.

Но хотя такие изменения сопутствуют подобному росту, они могут всегда идти немного впереди него, способствуя росту нашего возвышенного социального характера, толкая его к выполнению новых, более сложных задач, ставя перед ним в качестве цели устремлений некий практический идеал. Таким образом мы постепенно можем достичь такого порядка общественной жизни, при котором общее благо оказывается выше индивидуального каприза даже в большей степени, чем это было в ранние века, до того как начался рост индивидуализма. Но это бескорыстие тогда будет плодом преднамеренной воли, и, хотя дополненная инстинктом, индивидуальная свобода разовьется в коллективную свободу: счастливый контраст по сравнению со старым жизненным порядком, при котором индивидуальное рабство перед обычаем приводило к коллективному рабству и стагнации, нарушавшимися лишь капризом деспотизма или капризом революции.

§ 17. Мы посмотрели на это движение с английской точки зрения. Но и другие нации быстро продвигаются в том же направлении. Америка сталкивается с новыми практическими трудностями с таким бесстрашием и прямотой, что уже добилась лидерства в некоторых экономических вопросах, она дает много наиболее поучительных примеров новейших экономических тенденций нашего века, таких, как развитие спекуляции и торговых объединений самых различных форм, и, видимо, вскоре она займет ведущее место в мире в данной области.

Австралия также проявляет некоторые признаки силы, и она действительно имеет некоторое преимущество по сравнению с Соединенными Штатами в отношении большего единства состава ее населения. Ведь хотя австралийцы, почти то же самое можно сказать о канадцах, прибыли со многих островов и стимулируют мышление и предприимчивость друг друга разнообразием своего опыта и своих привычек в области мышления, почти все они принадлежат к одной нации, и развитие социальных институтов может происходить в некоторых отношениях легче и быстрее, чем если бы они должны были приспосабливаться к способностям, темпераментам, вкусам и потребностям людей, которые имеют мало общего между собой. На Европейском континенте возможности для получения важных результатов путем свободного объединения ниже, чем в англоговорящих странах, и вследствие этого имеются меньшие ресурсы и характерен менее тщательный подход к решению проблем в промышленности. Но решение этих проблем никогда не оказывается совершенно одинаковым в любых двух странах, и есть нечто характерное и поучительное в методах, принятых в каждой из стран, особенно в отношении действий правительства. В этом вопросе ведущее место занимает Германия. Для нее оказалось очень выгодным, что ее обрабатывающая промышленность развилась позднее, чем в Англии, и она смогла воспользоваться опытом Англии и избежать многих ее ошибок *[Лист разработал весьма плодотворно представление о том, что отсталая страна должна извлекать уроки не из современного поведения более развитых стран, а из их поведения в то время, когда они находились в таком же состоянии, в каком сейчас находится эта страна. Но Книс хорошо показал ("Politische CEkonomie", II, 5), что рост торговли и улучшение средств связи вызывают тенденцию к синхронизации развития различных стран.]*.

В Германии исключительно большая часть лучших интеллектуальных сил нации стремится найти работу в правительственных учреждениях, и, возможно, ни одно правительство не включает в себя столь большого числа хорошо подготовленных высокоодаренных людей. С другой стороны, энергия, оригинальность и решительность, присущие лучшим коммерсантам в Англии и Америке, лишь в последнее время стали развиваться в Германии, в то же время немцы обладают огромными способностями к повиновению. Таким образом, они отличаются от англичан, чья сила воли позволяет проявлять им четкую дисциплину в серьезный момент, но которые не обладают природной склонностью к послушанию. Контроль над промышленностью со стороны правительства в своей наилучшей и наиболее привлекательной форме проявляется в Германии, в то же время специфические преимущества частной промышленности, ее энергия, гибкость, изобретательность начинают полностью проявляться там. Вследствие этого проблемы экономических функций государства изучались с большой тщательностью и были достигнуты результаты, которые могут быть поучительными для англоговорящих наций при условии, если они вспомнят, что организация, лучше всего подходящая для немецкого характера, возможно, не является лучшей для них, поскольку они не могут, если бы и попытались, соперничать с немцами в их непоколебимой покорности и их способности легко удовлетворяться недорогими видами пищи, одежды, жилья и развлечений.

В Германии находится также больше, чем в какой- либо другой стране, наиболее культурных представите лей той выдающейся нации, которая занимает ведущее место в мире по глубине религиозных чувств и остроте коммерческих спекуляций. В любой стране, но особенно в Германии, многое из того, что есть наиболее яркого и наводящего на размышления в экономической практике и в экономической мысли, имеет еврейское происхождение. И в частности, немецким евреям мы обязаны многими смелыми рассуждениями относительно конфликта интересов между индивидуумом и обществом и относительно их конечных экономических причин и возможных социалистических средств для их преодоления.

Но мы уже углубляемся в содержание Приложения В. Здесь мы видели, насколько недавним является рост экономической свободы и насколько новым является существо проблемы, с которой приходится иметь дело сейчас экономической науке; теперь мы перейдем к рассмотрению того, каким образом развитие событий и личные качества великих мыслителей оказали влияние на форму этой проблемы.

Приложение В. Развитие экономической науки

[См. т. 1,кн. 1,гл. I, § 5.]

§ 1.Мы видели, что экономическая свобода имеет свои корни в прошлом, но в основном она является продуктом совсем недавнего времени, теперь мы проследим параллельное с ней развитие экономической науки. Социальные условия, существующие в наши дни, представляют собой результат развития ранних арийских и семитских институтов при помощи греческой мысли и римского права, но современные экономические теории испытывали очень небольшое непосредственное влияние теорий античности.

Соответствует действительности, что современная экономическая теория имеет общее происхождение с другими науками, относящееся к тем временам, когда возрождалось изучение работ классических авторов. Но промышленная система, которая была основана на рабстве, и философия, которая рассматривала производство и коммерцию с

презрением, содержали в себе мало такого, что было бы близким по духу работящим городским ремесленникам, которые были столь же горды своим мастерством и своим занятием, сколь и своим участием в управлении государством. Эти сильные, но малокультурные люди могли бы много выиграть от заимствования философского мышления и широкого кругозора великих мыслителей прошлого. Однако в действительности они самостоятельно занялись решением собственных проблем в собственных интересах, и современная экономическая теория имеет в своих истоках некоторую жестокость и ограниченность поля зрения, как и пристрастие к рассмотрению богатства скорее в качестве цели, чем средства обеспечения человеческой жизни. Непосредственным объектом интереса этой теории в целом были государственные доходы, а также результаты и выгоды налогообложения, и здесь государственные деятели свободных городов, как и великих империй, находили свои экономические проблемы все более настоятельными и все более трудными, по мере того как торговля становилась все более широкой, а война все более дорогостоящей.

Во все эпохи, но особенно в раннем средневековье государственные деятели и купцы старались обогатить государство путем регулирования торговли. Одной из основных целей их устремлений являлось обеспечение драгоценными металлами, которое они считали лучшим показателем, если не главным источником, процветания как отдельного человека, так и целой нации. Но путешествия Васко да Гамы и Колумба привели к возвышению значения некогда второстепенных проблем коммерции у наций Западной Европы и приобретению ими доминирующей роли. Теории относительно важности драгоценных металлов и лучших средств обеспечения источников их поступления в какой-то мере превратились в основу для суждения о достоинствах государственной политики, решения вопросов войны и мира и образования союзов, игравших главную роль в возвышении и падении наций; временами же эти теории оказывали большое воздействие на миграцию людей по поверхности земного шара.

Законодательные акты, касающиеся торговли драгоценными металлами, были лишь отдельной группой среди огромного числа юридических документов, которые с разной степенью детализации и строгости преследовали цель предопределить каждому индивидууму, что он должен производить и как он должен это делать, сколько он должен заработать и как он должен потратить свой заработок. Природная склонность тевтонцев к единству придала исключительную силу обычаям в начале средневековья. И эта сила оказалась на стороне торговых гильдий, местных властей и национальных правительств, когда они поставили перед собой задачу преодолеть беспокойную тенденцию к переменам, которая прямо или косвенно возникла в результате торговли с Новым Светом. Во Франции эта тевтонская предвзятость направлялась римской гениальностью в области систематизации, и патерналистское государство достигло своего зенита; торговое регулирование Кольбера вошло в легенды. Именно в это время впервые сформировалась экономическая теория, получила известность так называемая "меркантилистская" теория, и регулирование осуществлялось с невиданными доселе искусством и строгостью.

По мере того как шли годы, возникла тенденция к экономической свободе, и те, кто восставал против новых идей, привлекали на свою сторону авторитет меркантилистов предшествующего поколения. Но дух регулирования и ограничения, который можно обнаружить в их теориях, принадлежал прошлому, многие изменения, к осуществлению которых они сами стремились, были направлены на свободу предпринимательства. В частности, они утверждали в противовес тем, кто желал абсолютно запретить экспорт драгоценных металлов, что он должен быть разрешен во всех случаях, тогда торговля в конечном счете приведет к большему поступлению в страну золота и серебра, чем к их оттоку из страны. Но, подняв, таким образом, вопрос о том, не выиграет ли государство,

позволив торговцу вести свое дело по своему усмотрению в каждом конкретном случае, они положили начало новому направлению мышления, и это направление незаметными шагами двигалось в сторону экономической свободы, и существовавшие тогда условия способствовали этому в не меньшей мере, чем умонастроения и характер западноевропейцев. Движение ширилось вплоть до того момента, когда во второй половине XVIII в. созрели условия для выдвижения доктрины, утверждавшей, что благосостояние общества почти всегда страдает, если государство пытается противопоставить свои собственные искусственные регулирующие нормы "естественной" свободе каждого человека вести свои дела по своему собственному усмотрению *[Тем временем "камералистские" исследования способствовали развитию научного анализа общественной экономики, первоначально лишь ее финансовой стороны, а начиная с 1750 г. во все большей степени и материальных - в отличие от человеческих - условий существования богатства народов.]*.

§2. Первая систематическая попытка сформировать экономическую науку на широкой основе была пред принята примерно в середине XVIII в. группой государственных деятелей и философов, которую возглавлял Кенэ, благородный лекарь Людовика XV. *[Сочинение Кантильона "О природе торговли" (Cantil1on. Sur la Nature de Commerce), написанное в 1755 г. и отличающееся широтой взглядов, не без оснований в какой-то мере может претендовать на систематичность. Оно отличается остро той и в определенных отношениях опережает свое время, хотя сейчас представляется, что в ряде важных вопросов оно было предвосхищено Николасом Барбоном, писавшим на шестьдесят лет раньше Кантильона. Каутц первым признал важность работы Кантильона, а Джевонс заявил, что он был истинным основателем политической экономии. Правильную оценку его места в экономической теории см. в статье Хиггса в: Quarterly Journal of Economics, vol. VI.]* Краеугольным камнем их политики было повиновение Природе. *[В течение двух предшествующих веков авторы, писавшие по экономическим вопросам, неизменно апеллировали к Природе, каждый участник споров утверждал, что его схема была более естественной, чем схема других, а философы XVIII в., некоторые из которых оказали огромное влияние на экономическую теорию, были склонны искать критерий правоты в соответствии Природе. В частности, Локк во многом предвосхитил работы французских экономистов в отношении общей направленности его апелляций к Природе и некоторых важнейших деталей его теории. Но Кенэ и других работавших с ним французских экономистов толкали к поиску естественных законов общественной жизни некоторые дополнительные обстоятельства по сравнению с теми, что существовали в Англии.*

Роскошь французского двора и привилегии высших классов, разрушавшие Францию, демонстрировали худшую сторону искусственной цивилизации и заставляли вдумчивых людей стремиться к более естественному состоянию общества. Юристы, среди которых находилась большая часть лучших моральных и интеллектуальных сил страны, были преисполнены почтения к "естественному закону", разрабатывавшемуся юристами школы стоиков поздней Римской империи, а по мере приближения века к своему завершению сентиментальное восхищение "естественной" жизнью американских индейцев, разожженное Руссо, начало оказывать влияние на экономистов. Вскоре они получили название "физиократы", или приверженцы, или сторонники естественного закона; это наименование произошло от названия книги Дюпона де Немур "Физиократия или естественная конституция наиболее выгодного управления человеческим родом", опубликованной в 1768 г. (Dupont de Nemours. Physiocratie ou Constitution Naturelle de Gouvemement Ie plus avantageux an Genre Humain). Можно отметить, что их энтузиазм в отношении сельского хозяйства, а также естественности и простоты сельской жизни частично был заимствован у их учителей из школы стоиков.]

Они первыми провозгласили доктрину свободной торговли в качестве широкого принципа деятельности, продвинувшись в этом смысле даже дальше таких передовых английских писателей, как сэр Дадли Норт, и многое в общем духе и характере их подхода к политическим и социальным вопросам было пророческим по отношению к более поздним временам. Однако они допустили ошибку, которая была широко распространена в то время даже среди ученых-естественников, но которая после длительной борьбы была устранена из физической науки. Они путали этический принцип соответствия природе, который выражается в повелительном наклонении и предписывает определенные законы деятельности и те каузальные законы, которые наука открывает, задавая вопросы природе, и которые выражаются в изъявительном наклонении. В силу этой и других причин их деятельность представляла лишь небольшую непосредственную ценность.

Но ее косвенное влияние на современное положение в области экономической теории было очень большим. Во-первых, четкость и логическая состоятельность их доводов привели к тому, что они оказали большое влияние на последующее мышление. И во-вторых, основным мотивом их исследований не являлось, как это обстояло с большинством их предшественников, увеличение богатства купцов и пополнение казны королей: они стремились уменьшить страдания и унижения, которые приносила крайняя нищета. Таким образом, они придали экономической теории ее современную цель поиска таких знаний, которые могут повысить качество человеческой жизни. *[Даже благородный Вобан (когда писал в 1717г.) был вынужден извиняться за свою заинтересованность в благосостоянии народа, утверждая, что его обогащение было единственным путем обогащения короля: "бедные крестьяне - бедное королевство, бедное королевство - бедный король" С другой стороны, Локк, оказавший большое влияние на Адама Смита, предвосхитил горячую филантропию физиократов, как это он сделал и в отношении их специфических экономических воззрений. Их любимая фраза Laissez faire, laissez alter повсеместно применяется в наши дни неправильно. Laissez faire означает, что каждому должно быть позволено заниматься, чем он хочет и как он хочет, что все виды деятельности должны быть открыты каждому, что государство не должно, как настаивали кольберисты, предписывать производителям, какую ткань они должны выпускать. Laissez aller (или passer) означает, что должно быть разрешено беспрепятственное движение людей и товаров из одного места в другое, и особенно из одного района Франции в другой, без взимания дорожных пошлин и налогов, а также без вызывающих раздражение правил. Следует заметить, что laissez aller являлось командой церемониймейстера в средние века начать сражение на турнире.]*

§ 3. Следующий великий шаг вперед, самый великий шаг, когда-либо совершенный экономической теорией, был связан с деятельностью не школы, а отдельного человека. В действительности Адам Смит не был единственным выдающимся экономистом своего времени. Незадолго до него важный вклад в экономическую теорию был осуществлен Юмом и Стюартом, великолепные исследования экономических фактов были опубликованы Андерсоном и Янгом. Однако широта мышления А. Смита позволила ему включить все лучшее, что было у его современников, англичан и французов, и, хотя он, несомненно, заимствовал многое от других, чем больше сравниваешь его с теми, кто был до него, и с теми, кто появился после него, тем более утонченным представляется его гений, тем шире кажутся его знания и более последовательным — мышление. Он прожил длительное время во Франции, где встречался со многими физиократами; он внимательно изучал английскую и французскую философию своего времени и практически познал мир, совершив множество путешествий и установив тесные связи с шотландскими коммерсантами. Эти преимущества были дополнены непревзойденной наблюдательностью, рассудительностью и логичностью. В результате, в том, в чем он отличается от своих предшественников, он гораздо ближе к правде, чем они, в то же время

вряд ли найдется экономическая истина, известная нам сейчас, о которой он не догадывался бы. Поскольку же он был первым, кто написал трактат о богатстве со всеми его основными социальными аспектами, только исходя из этого он мог претендовать на роль основоположника современной экономической теории *[Ср. короткое, но убедительное изложение вопросов, по которым А. Смит мог претендовать на первенство, в кн. Wagner. Grundlegung, Ed. 3, S. 6, а также: H a c b a c h. Untersuchungen iiber Adam Smith (в которой заметки о голландском влиянии на французов и англичан заслуживают особого внимания) , а также в статье Л. Л. Прайса "Адам Смит и его отношения с новейшей экономической теорией" в Economic Journal, vol. III. Каннингем в книге "История", § 306, убедительно говорит, что "его великое достижение заключено в обособлении концепции национального богатства, в то время как предшествующие авторы рассматривали его в сознательном подчинении национальной власти"; но возможно, это сопоставление носит слишком острый характер. Кэннан в своем введении к "Лекциям об Адаме Смите" показывает значение влияния, оказанного на него Хатчинсоном.]* .

Но открытая им область была слишком велика, чтобы ее мог исследовать один человек, и многие истины, которые порой попадали в его поле зрения, затем ускользали от него. Поэтому его авторитет можно привлекать в поддержку многих ошибочных взглядов, хотя при более тщательном изучении всегда становится ясно, что он продвигался в сторону истины. *[Например, он не совсем избавился от преобладавшего в его время смешения законов экономической науки с этическим требованием соответствия природе. "Естественное" иногда означает для него то, что действительно создают существующие силы либо имеют тенденцию к созданию, иногда же то, что в соответствии с его желаниями, обусловленными его человеческой природой, должны были бы создать эти силы. Таким же образом он иногда считает сферой деятельности экономиста развитие науки, а в других случаях - продвижение вперед одной из областей искусства руководства. Но насколько бы ни был зачастую неточным его язык, при более внимательном изучении мы обнаруживаем, что он хорошо представлял себе, к чему он стремился. Когда он искал каузальные законы, т.е. естественные законы, как их называют теперь, он использовал методы естественных наук, когда же он занимался практическими наставлениями, он в целом знал, что излагает лишь свои собственные взгляды на то, что должно иметь место, даже если он, видимо, призывает авторитет природы в их защиту.]*

Он развивал выдвинутую физиократами доктрину свободной торговли с такой большой практической мудростью и с такими обширными знаниями реальных условий коммерческой деятельности, что превратил эту доктрину в огромную силу в реальной жизни, и он известен самым широким образом как в Англии, так и за границей своим утверждением о том, что правительство, вмешиваясь в торговлю, повсеместно наносит вред. Приводя многие примеры того, как деятельность индивидуального предпринимателя только в собственных интересах может наносить ущерб обществу, он вместе с тем утверждал, что, даже если правительство поступает, руководствуясь самыми лучшими намерениями, оно почти всегда служит обществу хуже, чем предприятие частного владельца, насколько бы эгоистичным он ни оказался. Настолько велико было впечатление, произведенное на мир его защитой этой доктрины, что большинство немецких авторов имеют в виду главным образом ее, когда говорят о Smithianismus *[Популярное использование этого термина в Германии подразумевает не только убежденность Адама Смита в том, что свободная игра частных интересов даст больше для общественного блага, чем может дать вмешательство правительства, но и то, что почти всегда она достигает идеально наилучших результатов. Но ведущие немецкие экономисты хорошо знали о том, что он всегда настоятельно доказывал наличие во*

многих случаях противоречий между частными интересами и общественным благом, и старое значение термина Smithianismus оказывается дискредитированным. См., например, длинный список подобных противоречий, имеющихся в "Богатстве народов", в работе Книса 'Политическая экономия", гл. III, § 3, а также Фейлбоген "Смит и Тюрго" и работу Цейса (F e i 1 b o g e n. Smith und Turgot; Z c y s s. Smith und der Eingennutz).].

Но в конце концов, не в этом состояла его главная работа. Его важнейшей задачей являлось объединение и развитие рассуждений его английских и французских современников и предшественников о стоимости. Наибольшее значение его деятельности, приведшей к возникновению целой эпохи в экономической мысли, состояло в том, что он первым осуществил тщательное и научное исследование способа, посредством которого стоимость измеряет человеческую мотивацию, с одной стороны, давая количественную характеристику желаний покупателей получить благо, а с другой стороны - усилий и жертв (или "реальных издержек производства") со стороны его производителя *[На связь стоимости с издержками производства указывали физиократы и многие ранние авторы, среди которых можно упомянуть Харриса, Кантильона, Локка, Барбона, Петти и даже Гоббса, который намекал, хотя и неопределенно, что многое зависит от труда и воздержания, применяемых человеком при обработке и накоплении даров природы, получаемых от земли и моря, - proventus terrce et aquae, labor et parsimonia.]* .

Возможно, что он сам не понимал всего скрытого смысла своей деятельности; этого смысла определенно не улавливали и многие из его последователей. Но при всем этом лучшая экономическая работа, опубликованная после "Богатства народов", отличается от книги, вышедшей перед ней, более четким проникновением в сущность достижения равновесия и количественного определения посредством денег, желания к обладанию какой-либо вещью, с одной стороны, а с другой - всех различных усилий и самолишений, которые прямо или косвенно содействуют ее созданию. Сколь ни были бы важны шаги, предпринятые другими в этом направлении, прогресс, достигнутый им, был настолько велик, что в действительности он открывал новый взгляд на вещи и поэтому имел эпохальное значение. В данном вопросе он и экономисты, которые предшествовали ему и появились после него, не изобретали нового академического понятия, они просто добивались определенности и точности понятий, известных из повседневной жизни. В действительности обычный человек, не имеющий аналитического склада ума, склонен рассматривать деньги в качестве более непосредственного и точного измерителя мотивации и счастья, чем это имеет место на самом деле, и частично подобная ошибка связана с тем, что он не задумывается над способом, посредством которого происходит подобное измерение. Экономический язык кажется более техническим и менее реальным, чем язык повседневной жизни. Но в действительности он оказывается более реальным, поскольку он отработан более тщательно и в большей мере учитывает различие и трудности. *[Адам Смит четко понимал, что, хотя экономическая наука должна основываться на изучении фактов, факты являются на столько сложными, что ничему непосредственно они научить не могут, их следует толковать на основе последовательных рас суждений и тщательного анализа. По словам Юма, "Богатство народов" настолько "обильно насыщено любопытными факта ми, что должно привлечь общественное внимание". Именно это и делал А. Смит - он не очень часто доказывал вывод при помощи детальной индукции. Данные, использованные им для доказательства, представляли собой главным образом факты, известные каждому, - факты физического, умственного и морального порядка. Но он иллюстрирует свои доказательства любопытными и поучительными примерами; таким образом он вдыхает в них жизнь и придает им силу, заставляет своего читателя почувствовать, что он имеет дело с проблемами реального мира, а не с абстракцией, и его книга, хотя и не удачная по структуре, является образцовой методологически. Превосходство Адама Смита и*

Рикардо, каждого по-своему, хорошо отражено в книге проф. Никольсона "Кембриджская новая история", т. X, гл. XXIV (N i c h o 1 s o n. The Cambridge Modem History).]

§ 4. Ни один из современников Адама Смита и его непосредственных последователей не обладал столь широким и гармоничным мышлением, как он. Но они проделали превосходную работу; каждый занимался определенным видом проблем, к которому его привлекала естественная склонность его дарования или особые события того времени, в которое он писал. На протяжении остальной части XVIII в. основные экономические работы носили исторический и описательный характер и касались условий трудящихся классов, особенно в сельскохозяйственных районах. Артур Янг продолжал неподражаемые описания своего путешествия, Иден писал историю бедняков, которая послужила одновременно исходной основой и образцом для всех последующих историков промышленности, в то время как Мальтус путем тщательного исследования истории показал, какие силы на деле управляли ростом населения в различных странах и в различное время.

Но в целом наиболее влиятельным среди непосредственных последователей Адама Смита был Бентам. Сам лично он мало писал об экономике, но во многом задал тон формировавшейся в начале XIX в. школе английских экономистов. Его логика была бескомпромиссной, и он враждебно относился ко всем ограничениям и регулирующим постановлениям, для существования которых не могло быть выдвинуто четкого обоснования, его же безжалостные требования о том, что они должны оправдывать свое существование, диктовались условиями его эпохи. Англия добилась своего исключительного положения в мире благодаря быстроте, с которой она приспосабливалась к любому новому экономическому движению, в то время как из-за приверженности к старомодным порядкам нации Центральной Европы не смогли воспользоваться большими природными ресурсами своих стран. Поэтому английские предприниматели были склонны считать, что влияние обычаев и сантиментов на деловые вопросы является вредным, что в Англии оно по крайней мере снижалось в прошлом, продолжает снижаться и в ближайшем будущем исчезнет полностью; приверженцы же Бентама не замедлили сделать вывод о том, что у них нет необходимости уделять большое внимание обычаям. Им казалось достаточным рассмотреть тенденции в деятельности отдельного человека, исходя из предположения, что этот человек всегда занят поиском того направления деятельности, которое лучше всего будет способствовать реализации его интересов, и он может беспрепятственно и быстро двигаться в этом направлении. *[Другой путь воздействия на окружавших его молодых экономистов был связан с его страстным стремлением к безопасности. В действительности он был настойчивым реформатором. Он был врагом всех искусственных различий между разными классами людей; он подчеркивал, что счастье одного человека столь же важно, как и счастье любого другого, и что целью всякой деятельности должно быть увеличение общей суммы счастья; он допускал, что при прочих равных условиях эта общая сумма будет тем выше, чем более равномерно будет распределено богатство. Тем не менее его разум был настолько напуган Французской революцией и настолько большим злом казалась ему малейшая угроза безопасности, что, каким бы смелым аналитиком он ни был, он ощущал в себе и воспитывал в своих учениках почти суеверное благоговение перед существующими институтами частной собственности.]*

Имеется некоторая доля правды в обвинениях, которые часто выдвигались против английских экономистов в начале XIX в., в том, что они пренебрегали достаточно глубоким изучением вопроса о том, нет ли возможности предоставить более широкое поле коллективным действиям в экономических и социальных сферах за счет действий

индивидуальных, а также в том, что они преувеличивали силу конкуренции и быстроту ее воздействия; есть также некоторые основания, хотя и очень небольшие, для обвинений в том, что их работа омрачена излишней жесткостью схем и даже редкостью эмоций. Эти недостатки частично объяснялись непосредственным влиянием Бентама, частично они были связаны с духом той эпохи, выразителем которой он был. Но в некоторой мере они были вызваны и тем обстоятельством, что экономические исследования вновь во многом велись людьми, чья сила состояла скорее в энергичных действиях, чем в философских размышлениях.

§ 5. Государственные деятели и купцы вновь погружались в проблемы денег и внешней торговли, даже с еще большей энергией, чем они это делали в те времена, когда эти проблемы впервые были затронуты в начальный период великих экономических перемен, происходивших на закате средневековья. На первый взгляд могло показаться вероятным, что их связь с реальной жизнью, их широкий опыт и их огромные знания действительности должны были бы привести их к широкому изучению человеческой природы и использованию обширной базы для обоснования их доказательств. Однако те, кто получил образование лишь в практической жизни, зачастую склонны к чересчур быстрым обобщениям на основании своего личного опыта.

Пока они не выходили за рамки своей собственной сферы, их работы были великолепными. Теория денежного обращения представляет собой именно ту часть экономической науки, в которой лишь небольшой ущерб может быть нанесен отказом принимать во внимание какие-либо человеческие мотивы, кроме стремления к богатству, и блестящая школа дедуктивного доказательства, возглавлявшаяся Рикардо, оказывалась в данном случае в безопасной зоне. *[О нем часто говорят как о типичном англичанине, но именно таковым он и не был. Его могучая конструктивная оригинальность есть признак высшей гениальности для всех наций. Но его отвращение к индукции и его восторги перед абстрактными доказательствами есть результат не его английского воспитания, а, как это отмечает Бейджгот, его семитского происхождения. Почти каждая ветвь семитской расы имела некий специфический гений, позволявший обращаться с абстракциями, и некоторые из них имели склонность к абстрактным расчетам, связанным с профессией финансовых дельцов и ее современным развитием, а способность Рикардо, не спотыкаясь, прокладывать свой путь по скрытым тропинкам к новым и неожиданным результатам никогда не была превзойдена. Но даже для англичанина трудно идти таким путем, и его зарубежные критики, как правило, не смогли определить действительное направление и цель его работы. Дело в том, что он никогда не пытался объяснить свою позицию, он никогда не показывал, какова его цель в разработке сначала одной гипотезы, а затем -другой и как путем надлежащего сочетания результатов его различных гипотез можно осветить множество разнообразных практических вопросов. Первоначально он не задавался целью публиковать свои работы, а стремился лишь устранить собственные сомнения и, возможно, сомнения нескольких своих друзей по особо сложным проблемам. Подобно ему они были практичными людьми, обладавшими огромными знаниями в области жизненных реалий, и в этом состоит одна из причин его предпочтения широких принципов, созвучных общему опыту, по сравнению с частными индуктивными выводами, сделанными на основе избирательной группировки фактов. Однако его симпатии были на стороне рабочего человека, и он поддерживал своего друга Юма в его защите права рабочих объединяться в интересах взаимопомощи таким же образом, как это могли делать их наниматели. См. ниже. Приложение I.]*

Затем экономисты занялись теорией внешней торговли и устранили из нее многие недостатки, оставшиеся после Адама Смита. Нет другого раздела экономики, за

исключением теории денег, который бы столь строго соответствовал рамкам чисто дедуктивного мышления. Действительно, всестороннее рассмотрение политики свободной торговли должно учитывать многочисленные соображения, не являющиеся чисто экономическими, однако большинство их, хотя и важны для стран с аграрной экономикой, особенно для молодых государств, имеют несущественное значение для Англии.

На всем протяжении этого периода в Англии не пренебрегали и изучением экономических фактов. Статистические исследования Петти, Артура Янга, Идена и других были умело продолжены Туком, Маккуллохом и Портером. И хотя, возможно, соответствует действительности, что в их работах необоснованно большое внимание уделяется тем фактам, которые представляют непосредственный интерес для торговцев и других капиталистов, этого нельзя сказать о великолепной серии парламентских запросов относительно условий существования трудящихся классов, которые были сделаны под влиянием экономистов. Фактически сбор государственными органами и частными лицами статистических данных и сведений об экономической истории, который осуществлялся в Англии в конце XVIII и в начале XIX вв., может рассматриваться как зарождение систематических исторических и статистических исследований в области экономики.

Тем не менее их работе присуща определенная ограниченность: она была действительно исторической, но в своей основной части она не была "сравнительной". Юм, Адам Смит, Артур Янг и другие, руководствуясь своим инстинктивным провидением и примером Монтескье, иногда сравнивали социальные факты, относящиеся к различным эпохам и различным странам, и извлекали уроки из таких сравнений. Но никто не уловил идеи о систематическом подходе к сравнительному изучению истории. В результате авторы того времени, насколько бы способными и добросовестными они ни были в своих поисках реальных жизненных фактов, вели свои исследования наугад. Они упускали из поля зрения целые группы фактов, которые, как мы теперь видим, имеют жизненно важное значение, и зачастую не могли наилучшим образом использовать собранные ими факты. И эта узость подхода еще больше усиливалась, когда они переходили от сбора фактов к общим рассуждениям относительно этих фактов.

§ 6. Ради упрощения аргументации Рикардо и его последователи часто рассматривали человека в качестве постоянной величины и никогда не давали себе труда изучить возможные вариации. Люди, которых они знали самым тесным образом, были жителями больших городов, и они иногда настолько небрежно излагали свои мысли, как если бы подразумевали, что другие англичане были в очень большой степени подобны тем, которых они знали в больших городах.

Они знали, что обитатели других стран имели собственные специфические особенности, заслуживающие изучения, но, видимо, считали такие различия поверхностными и неизбежно подлежащими устранению, как только другие нации ознакомятся с лучшим образом жизни, которому англичане были готовы их научить. Тот же самый образ мышления, который толкнул наших юристов к навязыванию английского гражданского права индийцам, заставил наших экономистов разрабатывать свои теории, подразумевая, что мир состоит из горожан. И хотя это нанесло небольшой ущерб, пока речь шла о рассмотрении проблем денег и внешней торговли, они впали в заблуждение в вопросе об отношениях между различными промышленными классами. Это заставило их говорить о труде как о товаре, не пытаясь осмыслить точку зрения рабочего и не останавливаясь ради того, чтобы учесть его человеческие страсти, инстинкты и привычки, симпатии и антипатии, его классовую ненависть и привязанность, его стремление к знаниям и к получению возможностей для свободных и решительных действий. Поэтому они приписывали силам спроса и предложения гораздо более сильное механическое и

систематическое воздействие, чем можно было обнаружить в реальной жизни, и выдвигали законы, касающиеся прибыли и заработной платы, которые оказывались недейственными даже для Англии их собственного времени. *[Что касается заработной платы, то в выводах, которые они делали из своих собственных посылок, возникали даже логические ошибки. Если вернуться к источникам этих ошибок, то они представляют собой не что иное, как последствия небрежной формы изложения. Но ими охотно воспользовались те, кто мало заботился о научном изучении экономики и стремился лишь к цитированию этих доктрин ради того, чтобы добиться сохранения неизменного положения рабочего класса, и, возможно, ни одна другая великая школа мыслителей не пострадала в такой мере от способа, посредством которого ее "паразиты" (если использовать термин, который обычно применяют к ним в Германии) , делая вид, что они идут по пути упрощения экономических доктрин, на деле провозглашали их в отсутствии условий, необходимых для того, чтобы эти доктрины оказались действенными. Мисс Мартино придала некоторое правдоподобие этим заявлениям своими едкими выступлениями против фабричных законов, в этом же духе писал и Сениор. Но мисс Мартино не была экономистом в прямом смысле этого слова, она признавалась, что никогда не прочитывала более одной главы в какой-либо экономической книге, прежде чем взяться за работу над статьей, иллюстрирующей экономические принципы, поскольку боялась, что ее мышление окажется под чрезмерным влиянием, а незадолго до своей смерти она выразила справедливое сомнение относительно какой бы то ни было обоснованности принципов политической экономии (в том виде, как она их понимала). Сениор выступил против фабричных законов, когда он лишь начал изучать экономическую теорию, через несколько лет он официально отрекся от своей точки зрения. Иногда говорят, что Маккуллох был противником законов, на деле же он горячо поддерживал их. Тук руководил подкомиссией, доклад которой относительно использования женского и детского труда на шахтах привел к решительным выступлениям общественности за его запрещение.]*

Но их наиболее серьезная ошибка состояла в том, что они не видели, насколько подвержены изменениям обычаи и институты, существующие в промышленности. В частности, они не видели, что нищета бедняков является основной причиной их слабости и неумелости, которые и являются причиной их нищеты, они не обладали присущей современным экономистам верой в возможность огромного улучшения положения рабочего класса.

Социалисты решительно отстаивали тезис о совершенстве человека. Но их взгляды не основывались на обширных исторических и научных исследованиях, и излагались настолько экстравагантным образом, что вызывали презрение со стороны деловитых экономистов того времени. Социалисты не изучали доктрин, на которые сами же нападали, и не составляло трудности доказать, что они не понимали природы и эффективности существующей экономической организации общества. Поэтому экономисты не давали себе труда тщательно рассмотреть какую-либо из их доктрин, особенно это относилось к их рассуждениям относительно человеческой природы. [Некоторое исключение следует сделать в отношении Мальтуса, чьи исследования проблем населения были подсказаны очерком Годвина. Но он, если говорить строго, не принадлежал к рикардианской школе и не был деловым человеком. Полвека спустя Бастиа, яркий писатель, но не глубокий мыслитель, выдвинул экстравагантную доктрину о том, что естественная организация общества под влиянием конкуренции представляет собой не только лучшее, что может быть практически осуществлено, но и лучшее, что можно себе представить теоретически.]

Но социалисты были людьми, которые остро ощущали скрытые пружины человеческих действий и кое-что знали о них, экономисты же не принимали их во внимание. В глубине их страстных, напыщенных разглагольствований были скрыты тонкие наблюдения и плодотворные предложения, из которых экономисты и философы могли многому научиться. И постепенно влияние социалистов начало сказываться. Конт многим обязан им, а жизненный кризис Джона Стюарта Милля, как он сообщает в своей биографии, наступил в результате чтения их работ.

§ 7. Когда мы сравниваем современную точку зрения на жизненно важную проблему распределения богатства с точкой зрения, преобладавшей в начале XIX столетия, мы обнаруживаем, что наряду со всеми изменениями в деталях и улучшениями в научной точности исследований имеет место фундаментальное изменение в подходе, поскольку, если раньше экономисты исходили в своих доводах из того, что характер человека и его производительность должны были рассматриваться в качестве фиксированной величины, современные экономисты постоянно помнят о том, что это является продуктом обстоятельств, в которых он жил. Отчасти причина такого изменения точки зрения экономистов состояла в том, что перемены в человеческой природе в течение последних пятидесяти лет происходили настолько быстро, что привлекали к себе внимание; частично причина состояла в непосредственном воздействии отдельных авторов, социалистов и т.д., а частично — в косвенном действии схожих изменений в некоторых областях естественных наук.

В начале XIX в. происходило быстрое развитие физико-математических наук, а эти науки, как бы значительно ни отличались они друг от друга, имеют общую черту, состоящую в том, что предмет их изучения постоянен и неизменен во всех странах и во все времена. Люди имели представление о прогрессе науки, но им мало что было известно о ее сущности и развитии. Столетие спустя начали медленно прокладывать себе путь биологические науки, и человечество более четко представило природу развития органической жизни. Люди узнали о том, что, если предмет науки проходит через различные стадии развития, законы, применяемые к одной стадии, в редких случаях могут применяться в неизменном виде в отношении других стадий: законы науки должны развиваться соответственно развитию тех вещей, которые рассматривает эта наука. Влияние этого нового понятия постепенно распространилось на науки, имеющие отношение к человеку, и проявилось в работах Гёте, Гегеля, Конта и других.

Наконец биологическая теория совершила качественный скачок, ее открытия приковали внимание всего мира, как это было в свое время с открытиями в области физики, заметное изменение уровня имело место в этических и исторических науках. Экономическая теория не осталась в стороне и с каждым годом все больше внимания уделяла изменчивости человеческой природы и тому, каким образом характер человека воздействует на преобладающие методы производства, распределения богатства и сам подвергается их воздействию. Первым важным проявлением нового движения явилась публикация великолепной книги Джона Стюарта Милля "Основы политической экономии" [Джеймс Милль воспитывал своего сына в строгом соответствии с принципом Бентама и Рикардо, он выработал у него активное стремление к ясности и определенности. В 1830 г. Джон Милль написал очерк о методах экономической теории, в котором он предлагал установить более четкие границы научных абстракций. Он столкнулся с неявным предположением Рикардо, что никакой мотив деятельности, за исключением стремления к богатству, не должен в большой мере приниматься во внимание экономистом; он утверждал, что такое предположение представляется опасным лишь до тех пор, пока оно не будет четко сформулировано, и он почти решился написать трактат, который должен был сознательно и определенно базироваться на

нем. До того как он опубликовал в 1848 г. свою великую работу по экономике, в тональности его мышления и чувств произошли изменения. Милль назвал свою работу "Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии" (важно, что он не сказал "к другим отраслям социальной философии"; ср.: In gram. History, p. 154), и он не сделал в ней попытки провести четкую грань между рассуждениями, которые предполагают, что единственным мотивом человека является стремление к богатству, И рассуждениями, которые этого не предполагают. Изменение в его позиции представляло собой часть великих изменений, происходивших в окружавшем его мире, хотя он полностью не осознавал их влияние на себя самого.].

Последователи Милля продолжали, подобно ему, удаляться от позиции, занятой непосредственно последователями Рикардо, и человеческий элемент в противопоставлении механическому элементу занимал все более выдающееся положение в экономической теории. Не говоря о еще живущих авторах, новый характер проявился в исторических исследованиях Клиффа Лесли и многообразной деятельности Бейджгота, Кернса, Тойнби и других, но прежде всего в работах Джевонса, который обеспечил себе постоянное и заметное место в экономической истории благодаря редкому сочетанию в этих работах многочисленных высочайших достоинств самого различного порядка.

Высокое понятие социального долга получает повсеместное распространение. В парламенте, в печати и с трибун провозглашение человечности звучит все более четко и откровенно. Милль и следовавшие за ним экономисты содействовали поступательному развитию этого общего движения, и в свою очередь это движение способствовало их прогрессу. Частично в силу этой причины, частично вследствие современного развития исторической науки проводившееся ими исследование фактов имело более широкий и философский характер. Соответствует действительности, что исторические и статистические работы некоторых более ранних экономистов были превзойдены лишь в редких случаях, если это вообще имело место. Однако большим количеством недоступной им информации в наши дни может воспользоваться любой, и экономисты, не обладающие ни знаниями Маккуллоха в области практической коммерции, ни его огромной исторической эрудицией, получают возможность составить более широкое и более ясное, чем он, представление о соотношении экономической доктрины и реальных жизненных фактов. В этом им содействует общий прогресс, который имеет место в методах всех наук, включая историю.

Таким образом, экономическое мышление теперь является более точным, чем в прошлом: предполагаемые в любом исследовании посылки излагаются с более жесткой определенностью, чем раньше. Однако подобная возросшая точность в некоторых аспектах оказывает разрушительное воздействие — она демонстрирует, что многие из более старых применений общих рассуждений были несостоятельными, поскольку не было предпринято попыток продумать все подразумевавшиеся предположения и выяснить, могли ли они обоснованно выдвигаться при данных конкретных обстоятельствах. В результате были разрушены многие догмы, казавшиеся простыми только потому, что они были неопределенно выражены, но которые именно в силу этой причины использовались сторонниками одной из враждующих сторон (главным образом класса капиталистов) в качестве оружия в их борьбе. На первый взгляд может показаться, что эта разрушительная работа снизила ценность для экономической теории процесса общих рассуждений, в действительности же она привела к противоположным результатам. Она расчистила почву для более нового и мощного механизма, который создается настойчиво и терпеливо. Он позволил нам бросить более широкий взгляд на жизнь, увереннее, хотя и медленнее, продвигаться вперед, занимать более научную и гораздо менее догматичную позицию, чем те добрые и великие люди,

которые первыми взяли на себя тяготы борьбы с трудностями, создаваемыми экономическими проблемами, и благодаря чьим пионерским исследованиям мы можем ныне продвигаться более легким путем.

Это изменение, возможно, следует рассматривать как движение вперед от той ранней стадии в развитии научного метода, на которой природные процессы представлялись заведомо упрощенными, с тем чтобы эти процессы могли быть описаны короткими доступными фразами, к той более высокой стадии, на которой они исследуются более тщательно и изображаются в большем соответствии с реальностью, даже за счет некоторой потери простоты и определенности, как и доступности. И вследствие этого общая теория в экономической науке быстро прогрессировала и завоевывала более прочные позиции при жизни того поколения, при котором она на каждом шагу подвергалась враждебной критике, чем во времена, когда она достигла пика своей популярности и ее авторитет редко подвергался сомнению.

До сих пор мы рассматривали недавний прогресс лишь с точки зрения Англии, но прогресс в Англии явился лишь одной из сторон более широкого движения, распространившегося на весь западный мир.

§ 8. У английских экономистов было много критиков и много последователей в других странах. Французская школа непрерывно развивалась начиная с деятельности ее великих мыслителей XVIII в. и избежала многих ошибок и заблуждений, особенно в отношении заработной платы, которые были распространены между второстепенными английскими экономистами. Со времен Сэя она проделала большую полезную работу. В лице Курно она имела конструктивного мыслителя высочайшего ранга, в то время как Фурье, Сен-Симон. Прудон и Луи Блан выдвинули многие наиболее ценные, как и многие наиболее необузданные, идеи социализма.

Вероятно, наибольшего относительного продвижения вперед на протяжении последних лет добились американцы. В предшествующем поколении, как предполагалось, "американская школа" экономистов состояла из группы сторонников протекционизма, следовавших за Кэри. Однако в настоящее время формируется новая школа энергичных мыслителей, и имеются признаки того, что Америка выдвигается на ведущие позиции в области экономической теории, подобно тому как она уже заняла такие позиции в области экономической практики.

Имеются признаки пробуждения новых сил в двух старых обителях экономической науки — Голландии и Италии. В еще большей мере это относится к активной аналитической работе австрийских экономистов, привлекающей большое внимание во всех странах.

Но в целом наиболее важная экономическая работа на Европейском континенте за последнее время была проделана в Германии. Признавая ведущую роль Адама Смита, немецкие экономисты больше, чем кто-либо другой, были раздражены, как они считали, островной узостью и самоуверенностью рикардианской школы. Особое возмущение у них вызывал способ, посредством которого английские защитники свободы торговли неявно предполагали, что положение, которое было выдвинуто в отношении промышленно развитой страны, какой была Англия, может быть без изменений применено к сельскохозяйственным странам. Блестящий ум и национальный энтузиазм Листа позволил опровергнуть это предположение, и Лист показал, что рикардианцы лишь в очень небольшой мере учитывали косвенные эффекты свободной торговли. Пока речь идет об Англии, пренебрежение таким воздействием не может нанести большого ущерба, поскольку в основном такие эффекты являются положительными, и поэтому

усиливают прямой эффект свободной торговли. Но Лист отметил, что в Германии и тем более в Америке многие косвенные последствия имеют негативный характер, и утверждал, что наносимый ими вред перевешивает прямые выгоды. Многие из его доводов оказались недействительными, но некоторые из них были состоятельными, и, поскольку английские экономисты с презрением отказались от ведения терпеливой дискуссии, способные и ориентирующиеся на общественные интересы люди, находившиеся под впечатлением силы тех доводов, которые были разумными, вынуждены были пойти на их использование в интересах широкой пропаганды других аргументов, не являвшихся научными, но обладавших большой притягательной силой для трудящихся классов. Американские фабриканты привлекли Листа в качестве своего адвоката, и начало его славы, как и систематической защиты протекционистских доктрин в Америке, было положено в результате широкого распространения этими фабрикантами написанного Листом специально для них популярного трактата. [Уже отмечалось, что Лист упустил из виду тенденцию к синхронизации развития различных наций, вызываемую их взаимосвязью в современных условиях. Его патриотическая горячность во многом исказила его научные суждения, но немцы охотно прислушивались к его доводу о том, что каждая страна должна пройти через те же самые этапы развития, которые прошла Англия, и что эта страна защищала своих производите лей, когда осуществляла переход от сельскохозяйственного к промышленному этапу. Он искренне стремился к постижению истины, его метод совпадал со сравнительным методом исследований, который активно использовался всеми категориями ученых в Германии, но особенно историками и правоведами, прямое же и косвенное воздействие его мыслей было очень большим. Его "Очерки новой системы политической экономии" появились в Филадельфии в 1827 г. ("Outlines of a New System of Political Economy"), а его работа "Национальная система политической экономии" ("Das nationale System der Politischen CEkonomie") вышла в 1840 г. Вопрос о том, действительно ли Кэри многое заимствовал у Листа, является спорным - см. кн. мисс Хирст "Жизнь Листа" ("Life of List"), гл. IV. Что касается общего соотношения их доктрин, см.: К н и с. Политическая экономия, 2-е изд., с. 440 и след.]

Немцы любят говорить о том, что физиократы и школа Адама Смита недооценивали значение национальной жизни; что они имели тенденцию жертвовать ею ради эгоистичного индивидуализма, с одной стороны, и ради вялого филантропического космополитизма — с другой. Они утверждали, что Лист оказал огромную услугу стране, стимулируя чувство патриотизма, которое является более щедрым, чем чувство индивидуализма, и более твердым и определенным, чем космополитизм. Можно усомниться в том, что космополитические симпатии физиократов и английских экономистов были столь сильны, как это считают немцы. Но совершенно ясно, что недавняя политическая история Германии усилила националистические настроения среди немецких экономистов. Окруженная могущественными и агрессивными армиями Германия может существовать, только опираясь на горячие национальные чувства, немецкие же авторы энергично, может быть, чересчур энергично, настаивали на том, что альтруистические чувства имеют более ограниченное влияние в экономических отношениях между странами, чем в экономических отношениях между индивидуумами.

Однако, хотя немцы испытывают националистические симпатии, они проявляют в своих исследованиях благородный интернационализм. Они захватили ведущее место в "сравнительном" исследовании экономики, как и всеобщей истории. Они сопоставили социальные и производственные явления в различных странах и в разные века; упорядочили их таким образом, что они проливают свет друг на друга и способствуют толкованию каждого из них в отдельности, их изучение проводилось в связи с наводящей на размышления историей юриспруденции. [Преимущества этой работы частично

могут быть отнесены на счет объединения правовых и экономических исследований, проводившихся одновременно многими учеными в Германии и других странах континентальной Европы. Прекрасным примером этому может послужить вклад Вагнера в экономическую теорию.] Работы нескольких членов этой школы имеют оттенок преувеличения и даже узколобого презрения к доводам рикардианской школы, направление развития и цели которой они сами не смогли понять, что привело к гораздо более ожесточенным и нудным спорам. Но почти все без исключения лидеры этой школы были свободны от подобного узкого подхода. Трудно переоценить значение работы, которую они и их соратники в других странах проделали, чтобы проследить и объяснить историю экономических обычаев и институтов. Это одно из самых больших достижений нашего века и важное дополнение к нашему реальному богатству. Эта работа почти в непревзойденной степени расширила наши идеи, увеличила наши знания о самих себе и помогла нам понять эволюцию этической и социальной жизни человека, как и божественного принципа, воплощением которого она является. Основное внимание они уделили исторической трактовке науки и ее применению к условиям немецкой общественной и политической жизни, особенно к обязанностям германской бюрократии в области экономики. Но, возглавляемые блистательным Германном, они проделали тщательный и глубокий анализ, значительно расширивший наши знания, и в большой мере раздвинули границы экономической теории. [В таких вопросах англичане, немцы, австрийцы и поистине любая нация претендуют на большее, чем другие готовы им позволить. Частично это объясняется тем, что каждая нация имеет собственные интеллектуальные добродетели и теряет их в писаниях иностранцев, в то же время она не совсем понимает претензии, которые другие нации предъявляют в отношении ее недостатков. Однако основная причина заключается в том, что, поскольку любая новая идея развивается постепенно и зачастую разрабатывается более чем одной нацией одновременно, каждая из этих наций, вероятно, будет претендовать на нее и, таким образом, склонна недооценивать оригинальность других.]

Немецкая мысль дала также толчок изучению социализма и функций государства. Именно от немецких авторов, некоторые из которых были по происхождению евреями, мир получил наибольшую часть самых радикальных среди выдвинутых за последнее время предложений относительно использования мировой собственности на благо общества, лишь с незначительным учетом существующих свойств собственности. Правда, при более близком рассмотрении их работы оказываются менее оригинальными и менее глубокими, чем кажется на первый взгляд, но они получают огромную силу от их диалектической оригинальности, блестящего стиля и в некоторых случаях от далеко идущей, хотя и неравномерной исторической эрудиции.

Наряду с революционными социалистами в Германии существует большая группа мыслителей, пытающихся настаивать на недостаточности авторитета, который может быть получен из истории институтом частной собственности в его современной форме, и призывающих на основе широких научных и философских доказательств к пересмотру прав общества в отношении индивидуума. Политические и военные институты немецкого народа за последнее время усилили присущую им естественную тенденцию к опоре в большей, чем англичане, степени на государственное правление и в меньшей — на индивидуальную предприимчивость. И во всех вопросах, касающихся социальных реформ, английская и германская нации могут многому научиться друг у друга.

Однако среди всей этой исторической эрудиции и реформаторского энтузиазма возникает опасность, что трудная, но важная часть деятельности в области экономической науки может остаться незамеченной. Популярность экономической

теории в какой-то мере привела к пренебрежительному отношению к тщательному и строгому доказательству. Всевозрастающее воздействие так называемого биологического взгляда на науку привело к оттеснению на задний план понятий экономического закона и измерения, как если бы такие понятия были чересчур трудными и строгими для применения в отношении живого и постоянно изменяющегося экономического организма. Но сама же биология учит нас, что позвоночные организмы достигли наивысшей степени развития. Современный экономический организм обладает позвоночником, и наука, которая имеет с ним дело, не должна быть бесхребетной. Она должна обладать той утонченностью и чувствительностью, которые требуются, чтобы она была в состоянии приблизиться к реальным явлениям окружающего мира, тем не менее необходим ей и прочный позвоночник тщательных логических доказательств и анализа.

Приложение С. Предмет и метод экономической науки

[См. кн. I, гл.II.]

§ 1. Кое-кто утверждает вслед за Контом, что границы любого полезного исследования человеческой деятельности в обществе должны совпадать с границами общественной науки в целом. Они доказывают, что все аспекты общественной жизни настолько тесно взаимосвязаны, что специальное исследование любого из них неизбежно будет бесполезным, и призывают экономистов отказаться от их специфической роли и посвятить себя общему развитию объединенной и всеохватывающей общественной науки. Но весь диапазон человеческих действий в обществе слишком обширен и слишком разнообразен, чтобы он мог быть проанализирован и объяснен за счет единственного интеллектуального усилия. Сам Конт и Герберт Спенсер использовали для решения этой задачи свои непревзойденные знания и великие умы, своими широкими исследованиями и возбуждающими воображение намеками они создали целые эпохи в развитии общественной мысли, но едва ли даже можно утверждать, что они положили начало возведению здания единой общественной науки.

Физические науки претерпевали медленное развитие до тех пор, пока выдающийся, но нетерпеливый гений греков настойчиво искал единую основу для объяснения всех физических явлений, а быстрый прогресс этих наук в современную эпоху происходит благодаря разделению широких проблем на их составные части. Не подлежит сомнению, что существует единая основа всех сил природы, но какой бы прогресс ни был достигнут в ее открытии, он зависел от знаний, полученных в результате настойчивых специализированных исследований, не в меньшей мере, чем от нерегулярных широких исследований природы как единого целого. Подобная же терпеливая обстоятельная работа требуется для получения материалов, которые позволят будущим векам лучше нас понять силы, которые управляют развитием общественного организма.

Но с другой стороны, следует полностью согласиться с Контом, что даже в физических науках обязанность тех, кто посвящает свою основную деятельность ограниченной области, состоит в поддержании тесной и постоянной связи с теми, кто занимается соседними областями. Специалисты, которые никогда не бросают взгляда за пределы их собственной сферы, склонны видеть вещи в искаженных пропорциях, значительная часть полученных ими совместно знаний оказывается относительно мало полезной, они детально разрабатывают старые проблемы, которые в основном потеряли свою значимость и были дополнены новыми вопросами, возникающими из новых точек зрения, и они упускают возможность воспользоваться преимуществом широкого освещения проблемы, которое создается в результате прогресса каждой отрасли науки на основе

осуществления сравнений и аналогий с близлежащими областями. Поэтому Конт делал доброе дело, настоятельно доказывая, что общность социальных явлений должна еще больше снизить результативность работы специалистов в области общественных наук по сравнению с физическими науками. Соглашаясь с этим, Дж. Милль далее писал: "Маловероятно, что человек будет хорошим экономистом, если он ничем, кроме экономики, не занимается. Поскольку социальные явления воздействуют и реагируют друг на друга, они не могут быть правильно поняты в отдельности, но это ни в коей мере не доказывает, что материальные и производственные явления в обществе сами по себе не поддаются полезным обобщениям, это доказывает лишь то, что та кие обобщения необходимо должны быть соотнесены с данной формой цивилизации и с данной стадией общественного развития". *[Дж. Милль. "О Конте", с. 82 ("On Comte"), Нападки Конта на Милля иллюстрируют общее правило, что в дискуссии относительно метода и предмета человек почти наверняка окажется прав, когда доказывает полезность применяемой им процедуры, и будет ошибаться, отказывая в этом другим. Современное движение к социологии в Англии, Америке и других странах признает потребность в интенсивном изучении экономической теории и других отраслей общественной науки. Но, возможно, использование термина "социология" является преждевременным. Он содержит претензию на то, что объединение общественных наук уже близко, и, хотя некоторые превосходные интенсивные исследования были опубликованы под названием социологических, сомнительно, чтобы предпринятые до сих пор усилия в области объединения достигли сколь-нибудь большого успеха, помимо подготовки пути и обозначения опасных мест для грядущих поколений, чьи ресурсы будут в большей степени соответствовать потребностям выполнения этой гигантской задачи по сравнению с нашими ресурсами.]*

§ 2. Соответствует действительности, что силы, с которыми сталкивается экономическая наука, имеют одно преимущество для применения дедуктивного метода, связанное с тем обстоятельством, что способ их сочетания, как заметил Милль, соответствует принципам скорее механики, чем химии. Это означает, что, когда мы знаем об отдельном воздействии двух экономических сил — как, например, увеличение заработной платы и снижение тягости труда в отрасли будут по отдельности оказывать влияние на предложение рабочей силы в этой отрасли, — мы можем довольно точно предсказать результаты их совместного воздействия, не дожидаясь приобретения специфического опыта *[Милль преувеличивал масштабы, в которых это может быть сделано, и поэтому он переоценивал роль дедуктивных методов в экономической науке. См. последний раздел его "Очерков о политической экономии" ("Essays"), кн. VI "Логики" ("Logic"); особенно ее гл. XI, а также с. 157 - 161 "Автобиографии* ("Autobiography"). Его практическая деятельность, подобно многим другим авторам, писавшим о методе экономической науки и придерживавшимся самых различных мнений, не отличалась такими крайностями, как его убеждения.]*.

Но даже в механике длительные цепи дедуктивных рассуждений непосредственно могут быть применены только к событиям, происходящим в лаборатории. Сами по себе они в редких случаях являются достаточным ориентиром для работы с гетерогенными материалами, а также сложными и неопределенными комбинациями сил, существующими в реальном мире. С этой целью их необходимо дополнить специфическим опытом и применять в согласовании с непрестанным изучением новых фактов, с непрестанным поиском новых индуктивных выводов, а зачастую и в подчинении им. Например, инженер может рассчитывать с приличной точностью угол, при котором броненосец потеряет свое равновесие в спокойной воде, но прежде чем предсказать, как он будет себя вести при шторме, инженер ознакомится с наблюдениями опытных моряков, которые наблюдали движение броненосца при нормальном состоянии моря; силы же, которые должна

учитывать экономическая наука, являются более многочисленны ми, менее определенными, не столь хорошо известными, чем механические силы, в то время как материал, на который они воздействуют, является более неопределенным и менее гомогенным. Далее, случаи, когда экономические силы сочетаются таким способом, который внешне ближе к произвольным процессам химии, чем к простой регулярности чистой механики, не являются ни редкими, ни малосущественными. Например, небольшое увеличение дохода человека в целом немного увеличит его затраты на все цели, но крупная прибавка может изменить его привычки, возможно, увеличит степень его самоуважения и заставит полностью отказаться от заботы о некоторых вещах. Распространение моды от высоких социальных слоев к более низким может привести к отказу от этой моды в более высоких слоях. И далее, более серьезное отношение к нашим заботам о бедняках может привести к более обильной благотворительности или вызвать полное исчезновение потребности в существовании некоторых ее форм.

Наконец, материя, с которой имеет дело химик, всегда остается той же самой, но экономическая наука, подобно биологии, имеет дело с материей, внутренняя природа которой и строение, как и ее внешняя форма, постоянно изменяются. Предсказания химика целиком основываются на латентной гипотезе, что образец, над которым ведется работа, - это именно то, чем он предположительно является, или по крайней мере содержащиеся в нем загрязнения лишь таковы, что ими можно пренебречь. Но даже он, когда имеет дело с живыми существами, в редких случаях может отплыть на сколь-нибудь значительное расстояние от твердой земли конкретного опыта; он должен опираться главным образом на такой опыт, чтобы узнать, каким образом новое лекарство будет воздействовать на здорового человека, а также как оно повлияет на больного той или иной болезнью, и даже при наличии некоторого общего опыта он может обнаружить неожиданные результаты его воздействия на лиц различного сложения или в новом сочетании с другими лекарствами.

Если мы, однако, бросим взгляд на историю таких чисто экономических отношений, как отношения коммерческого кредита и банковские, тред-юнионистские союзы или кооперации, мы увидим, что те методы работы, которые были повсеместно успешными в одно время и в каком-либо месте, оказались полностью непригодными в другие времена и в другом месте. Иногда различия могут объясняться просто как результат колебаний в общем уровне просвещения или моральных качеств и привычек в отношении взаимного доверия. Но иногда объяснение оказывается связанным с большими трудностями. В одно время или в одном месте люди могут зайти далеко в оказании доверия друг другу и в самопожертвовании ради общего благосостояния, но только в определенных направлениях; в другое же время и в другом месте будет существовать подобное ограничение, но направления будут иными, и любое изменение этого рода ограничивает сферу применения дедукции в экономической науке.

Для целей нашего исследования в данный момент более важными являются изменения, происходящие в нации в целом, чем изменения отдельного индивидуума. Соответствует действительности, что в характере отдельного человека происходят изменения, частично внешне непредсказуемые, а частично — в соответствии с хорошо известными закономерностями. Например, соответствует истине, что средний возраст рабочих, участвующих в трудовом споре, является важным элементом для предсказания направления, в котором будет развиваться этот спор. Но поскольку, если говорить в общем, и среди старых, и среди молодых людей лица с жизнерадостным и пессимистическим характером оказываются примерно в одинаковой пропорции как в одном месте, так и в другом, как в одно время, так и в другое, индивидуальные особенности характера и изменения характера оказываются меньшим препятствием для

общего применения индуктивного метода, чем это кажется на первый взгляд. Таким образом, путем терпеливого опроса природы и совершенствования анализа достигается вторжение правления закона во все новые области как терапии, так и экономической науки, и некоторый способ предсказания, независимый от специфического опыта, становится возможным в отношении индивидуального и совместного воздействия всевозрастающего разнообразия факторов.

§ 3. К тому же функция анализа и дедукции в экономической науке состоит не в создании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных соединительных звеньев. Однако это совсем не простая задача. Если экономист быстро и не задумываясь делает выводы, он будет неправильно выявлять взаимосвязи на каждом этапе своей работы. Ему следует внимательно применять анализ и дедукцию, поскольку только при их помощи он может отобрать правильные факты, надлежащим образом сгруппировать их и сделать пригодными для использования в качестве основы теоретического мышления и практических рекомендаций, и поскольку если любая дедукция неизбежно должна опираться на индуктивные выводы, то столь же неизбежно любой индуктивный процесс должен затрагивать и включать в себя анализ и дедукцию. Или, иными словами, объяснение прошлого и предсказание будущего — это не различные операции, а одна и та же деятельность, осуществляемая в противоположных направлениях; в одном случае — от результата к причине, в другом - от причины к результату. Как удачно говорит Шмоллер, чтобы получить "знание об индивидуальных причинах, нам требуется индукция, окончательный вывод которой представляет собой не что иное, как инверсию силлогизма, который используется в дедукции... Индукция и дедукция основываются на тех же самых тенденциях, тех же верованиях, тех же потребностях нашего разума".

Мы можем полностью объяснить событие, лишь выявив сначала те события, которые могли оказать на него воздействие, и пути, посредством которых каждое из них в отдельности могло это сделать. До тех пор пока наш анализ любого из этих фактов или отношений является неполным, наше объяснение будет предрасположено к ошибкам, а скрытые в нем выводы будут направлены к индуктивному построению, которое, хотя и может показаться правдоподобным, является ложным. В то же время, поскольку наши знания и наш анализ являются полными, мы можем посредством простого обращения нашего мыслительного процесса сделать дедуктивный вывод и предсказать будущее почти столь же достоверно, как мы могли бы объяснить прошлое на основе подобной исходной суммы знаний. Только когда мы выходим за пределы первого шага, возникает большая разница между достоверностью предсказания и достоверностью объяснения: ведь любая ошибка, допущенная на первом этапе предсказания, будет накапливаться и усиливаться на втором этапе, в то время как при трактовке прошлого маловероятно, что будет происходить накопление ошибок, поскольку наблюдения или исторические свидетельства, возможно, будут способствовать проведению дополнительной проверки при осуществлении каждого шага. Такие же процессы, как дедуктивные, так и индуктивные, используются почти аналогичным образом при объяснении известного факта в истории приливов и в предсказании какого-либо неизвестного факта. *[Ср.: Д ж. М и л л ь. Логика, кн. VI, гл. III.]*

Следует всегда помнить: хотя наблюдение или история могут сообщить нам, что одно событие произошло одновременно с другим или после него, они не могут сказать нам, является ли первое из них причиной второго. Это может быть сделано только путем рационального осмысления фактов. Когда говорится, что определенное историческое событие учит нас тому-то или тому-то, формально не учитываются все условия, которые были налицо в момент события, некоторые из них неявно, если не бессознательно,

предполагаются в качестве не имеющих отношения к событию. Такое предположение может быть обоснованным в каком-либо конкретном случае, но может и не быть. Более широкий опыт, более тщательное изучение могут показать, что причины, которыми объясняют это событие, не могли самостоятельно привести к его возникновению; возможно, даже они препятствовали этому событию, которое было вызвано вопреки им другими причинами, оставшимися незамеченными.

Эта трудность попала в центр внимания в результате недавних споров о современных событиях в нашей собственной стране. Когда из этих событий делается вывод, наталкивающийся на возражения, происходит нечто вроде судебного разбирательства: выдвигаются конкурирующие объяснения, выявляются новые факты, старые факты перепроверяются и систематизируются иным образом, а в некоторых случаях приводятся для доказательства вывода, противоположного тому выводу, в обоснование которого они первоначально были упомянуты.

Трудность осуществления анализа и необходимость его проведения одновременно возрастают в связи с тем обстоятельством, что никакие два экономических события не являются во всех аспектах полностью идентичными. Конечно, может быть близкое подобие между двумя простыми случаями: условия аренды двух ферм могут определяться почти одними и теми же причинами; два обращения в арбитражный суд по вопросам заработной платы могут привести к возникновению существенно совпадающих вопросов. Однако не существует точного совпадения даже в деталях. Какой бы тесной ни была аналогия между двумя случаями, мы должны решить, можно ли пренебречь различиями между ними как несущественными, это может оказаться нелегким делом, даже если оба случая относятся к одному и тому же месту и времени. Если мы имеем дело с фактами отдаленного времени, мы должны учитывать изменения, которые произошли за истекший период в целом в характере экономической жизни: насколько бы сильно сегодняшняя проблема ни напоминала по своим внешним проявлениям другую имевшую место в истории проблему, вероятно, что при более тщательном рассмотрении будет обнаружено фундаментальное различие в их действительном существе. До того как это будет сделано, ни один довод, основанный на одном событии, не может иметь силы в отношении другого события.

§ 4. Это подводит нас к рассмотрению отношения экономической науки к фактам отдаленного прошлого. Изучение экономической истории, может преследовать различные цели и, соответственно, опираться на различные методы. Рассматриваемая в качестве одной из дисциплин всеобщей истории, она может быть призвана оказать нам содействие в понимании, "какова была институционная структура общества в отдельные периоды, каково было строение различных социальных классов и их соотношение; она может выяснять, каков был материальный базис общественного существования, какие производились предметы первой необходимости и жизненные удобства, посредством какой организации обеспечивалось поступление рабочей силы и руководство ею, как распределялись произведенные таким образом товары, что представляли собой институты, основанные на этом руководстве и распределении, и т. д.". *[A s h 1e y. On the Study of Economic History.]*

А для этой работы, какой бы интересной и важной она ни была, не требуется осуществления большой аналитической деятельности, и основная часть необходимого материала может быть самостоятельно получена человеком, обладающим активным и пытливым умом. Обладая знаниями о религиозных и моральных, интеллектуальных и эстетических, политических и социальных условиях, специалист по экономической истории может расширить границы наших знаний и выдвинуть новые и ценные идеи,

даже если он довольствуется наблюдением тех совпадений и причинных связей, которые лежат близко от поверхности.

Но даже вопреки его собственным желаниям его цели наверняка выйдут за пределы этих рамок и будут включать некоторые попытки раскрыть внутренний смысл экономической истории, разгадать тайны возникновения и исчезновения обычаев и других явлений, в отношении которых мы более не довольствуемся восприятием их в качестве конечных и необъяснимых фактов, данных нам природой; маловероятно также, что он полностью откажется от формулировки выводов, вытекающих из событий прошлого и имеющих значимость для понимания настоящего. Ведь воистину человеческий разум испытывает отвращение к вакууму в используемых им понятиях, касающихся причинных связей между событиями, живо предстающими перед его взором. Лишь простым расположением вещей в определенном порядке рядом друг с другом и сознательным или бессознательным утверждением *post hoc ergo procter hoc* историк принимает на себя некоторую ответственность в качестве проводника на пути к их пониманию.

Например, за введением долгосрочной аренды при фиксированной денежной ренте в Северной Британии последовали большие улучшения в сельском хозяйстве и общих условиях, в которых находилось там население; но прежде, чем сделать вывод о том, что это была единственная или даже основная причина улучшения, мы должны выяснить, какие другие изменения происходили в то же самое время и в какой мере улучшение должно быть отнесено на счет каждого из них. Мы должны, например, учесть результаты изменений цен на сельскохозяйственную продукцию и наведения гражданского порядка в приграничных районах. Для выполнения этого требуется тщательный подход и применение научного метода, до тех же пор, пока это не будет иметь места, невозможно достигнуть сколь-нибудь надежного вывода относительно общей тенденции, присущей системе долгосрочной аренды. И даже когда это будет сделано, мы не сможем извлечь из этого опыта доводы в пользу введения в наши дни системы долгосрочной аренды, скажем, в Ирландии, если не будут учтены различия в характере местных и мировых рынков различных видов сельскохозяйственной продукции, вероятные изменения в производстве и потреблении золота и серебра и т. д. История землепользования содержит много интересного для антиквара, но до тех пор, пока она не будет тщательно проанализирована и истолкована при помощи экономической теории, она не сможет достаточно надежно осветить вопрос о том, какие лучшие формы землепользования должны быть приняты в данное время и в какой-либо стране. Так, некоторые утверждают" что, поскольку в примитивном обществе земля обычно находилась в общем владении, частная собственность на землю должна представлять собой неестественный и временный институт. Другие с не меньшей уверенностью говорят о том, что, поскольку частная собственность на землю расширялась по мере развития цивилизации, она является необходимым условием дальнейшего прогресса. Но чтобы вырвать у истории истину в данном вопросе, необходимо проанализировать последствия совместного владения землей таким образом, чтобы выявить, насколько долго будет, возможно, сказываться воздействие каждого из них в неизменном виде, как они будут трансформированы в результате изменений в привычках, знаниях, богатстве и общественной организации человечества.

Еще более интересной и поучительной является история профессий, возникших под воздействием гильдий и других корпораций и монопольных объединений в промышленности и во внешней и внутренней торговле с точки зрения использования их общих преимуществ на благо общества. Но чтобы вынести окончательный приговор по данному вопросу и вдобавок на его основе путем логических рассуждений дать разумные рекомендации для нашей собственной эпохи, необходимы не только широкие общие

знания и тончайшее инстинктивное чутье историка-практика, но и способность быстро понимать многие формы наиболее трудного анализа и рассуждений, касающиеся монополий, внешней торговли, сферы налогообложения и т. д.

Если затем специалист в области экономической истории направит свои усилия на выявление скрытных пружин, определяющих мировой экономический порядок, на то, чтобы найти в прошлом источник света, освещающий пути в современном мире, он должен получить в свое распоряжение все средства, которые могут содействовать ему в определении реальных различий, скрытых совпадением названий или внешнего вида, и реальных аналогий, скрытых внешними различиями. Он должен стремиться к отбору истинных причин каждого события и определению действительного влияния каждой из них и прежде всего — к выявлению более отдаленных факторов изменений.

Можно заимствовать аналогию из истории военно-морского флота. Подробности сражения с применением исчезнувшего вида оружия могут представлять огромный интерес для исследователя общей истории того времени, но из них можно извлечь немного полезных рекомендаций для сегодняшнего командующего военно-морским флотом, который должен иметь дело с совершенно иной материальной частью. И поэтому, как великолепно это продемонстрировал капитан Мейхом, современный флотоводец уделит больше внимания стратегии, чем тактике прошлых времен. Он займется изучением не столько обстоятельств конкретных сражений, сколько практических иллюстраций тех определяющих принципов действий, которые позволят ему держать все его силы в своих руках и тем не менее предоставить каждой из составных частей, входящей в эти силы, необходимую инициативу; иметь широкие коммуникации и все же обладать возможностью для быстрой концентрации и выбора направления атаки, которое позволит ему достичь подавляющего преобладания в силах.

Подобным же образом человек, обладающий большими знаниями в области всеобщей истории какого-либо периода, может представить живую картину боевой тактики, которая будет правильной в общих чертах и почти не нанесет вреда, даже если случайно окажется неверной, поскольку маловероятно, чтобы кто-нибудь копировал тактику, основанную на ушедшем в прошлое оружии. Но чтобы понять стратегию, применяемую в военной кампании, отделить действительные мотивы, двигавшие великими генералами прошлого, от кажущихся, необходимо самому быть стратегом. А если встает вопрос об ответственности за извлечение, пусть скромных, уроков из истории, на которых должен учиться настоящий стратег современности, то необходимо тщательным образом проанализировать нынешние условия деятельности флота, как и условия его деятельности во времена, о которых идет речь, и никак нельзя пренебрегать помощью, которая может быть получена с этой целью от работ многих мыслителей в разных странах, исследующих трудную проблему стратегии. Так обстоит дело с историей военно-морского флота, так же обстоит дело и с историей экономики.

Только недавно, и в значительной мере благодаря здоровому влиянию критики, направленной против исторической школы, стало придаваться большое значение тому различию в элементах экономической науки, которое соответствует различию между стратегией и тактикой в военном искусстве. Тактике соответствуют те внешние формы и случайные обстоятельства экономической организации, которые зависят от временных или местных возможностей, обычаев и классовых отношений, от воздействия отдельных лиц или изменяющихся инструментов и потребностей производства. В то же время стратегии соответствует та более фундаментальная сущность экономической организации, которая зависит от таких потребностей и видов деятельности, предпочтений и антипатий, которые повсеместно могут быть обнаружены в человеке; они в действительности не

всегда тождественны по форме и даже не совсем тождественны по своей сути, но тем не менее они содержат достаточный элемент постоянства и универсальности, позволяющий свести их в определенной мере к общим формулировкам, посредством которых опыт одного времени и одной эпохи может пролить свет на трудности другой эпохи.

Это различие родственно различию между использованием механических и биологических аналогий в экономической теории. Оно не было в необходимой мере признано экономистами начала прошлого века. Бросается в глаза его отсутствие в работах Рикардо, если же обратить внимание не на принципы, которые воплощены в его методах исследования, а на конкретные выводы, достигаемые им, то, когда эти выводы превращаются в догмы и непродуманным образом применяются в иных временных или пространственных условиях, чем его собственные, они почти целиком оказываются порочными. Его мысли подобны острым резцам, которыми особенно легко обрезать пальцы, поскольку у них такие неудобные рукоятки.

Но современные экономисты рафинируют его грубый способ выражения, извлекая самую сущность его идей и дополняя ее, отбрасывая догмы, но развивая принципы анализа и доказательства, они находят многообразие в единстве и единство в многообразии. Они убеждаются, например, что его принцип анализа ренты неприменим к значительной части того явления, которое выступает под названием ренты в наши дни, а также к еще гораздо большей части тех вещей, которые обычно, но неправильно описываются как рента историками средних веков. Однако применение этого принципа расширяется, а не сокращается. Дело в том, что экономисты убеждаются в возможности его применения при надлежащей осторожности к великому множеству вещей на разных стадиях развития цивилизации, которые на первый взгляд вовсе не обладают природой ренты.

Но, конечно, ни один исследователь стратегии не может игнорировать тактику, И хотя ничьей жизни не хватит для детального изучения всех битв, которые человек вел со своими экономическими трудностями, все же ни одно исследование широких проблем экономической стратегии, видимо, не будет иметь большой ценности, если оно не сочетается с глубоким знанием как тактики, так и стратегии борьбы человека с его трудностями в определенную эпоху и в определенной стране. И далее, каждый исследователь должен осуществить путем личного наблюдения подробное изучение какого-либо конкретного комплекса отдельных элементов, не обязательно для публикации, но для совершенствования своих собственных навыков, и это во многом поможет ему в трактовке и оценке фактического материала, получаемого им в печатном или рукописном виде, идет ли речь о современности или о прошедших временах. Конечно, каждый вдумчивый и наблюдательный человек всегда получает из разговоров и текущей литературы сведения об экономических фактах своего времени, и особенно о своем окружении, а запас полу чаемых им таким неуловимым способом фактов иногда оказывается более полным и подробным в некоторых специфических отношениях, чем если бы он был получен путем отбора данных из всех существующих письменных источников, относящихся к некоторым категориям фактов, происшедших в отдаленные времена и в отдаленных местах. Но независимо от этого непосредственное и формальное изучение фактов, возможно главным образом относящееся к его собственной эпохе, потребует от любого серьезного экономиста гораздо больше времени, чем изучение простого анализа и "теории", даже если он будет относиться к числу тех, кто значительно выше оценивает важность идей по сравнению с фактами, даже если он будет считать, что не столько сбор новых фактов, сколько лучшее изучение уже собранных является нашей наиболее настоятельной потребностью в данное время либо что оно лучше всего поможет нам в совершенствовании тактики, как и стратегии борьбы человека со стоящими перед ним трудностями.

§5. Является несомненной истиной, что большая часть этой работы нуждается не столько в утонченных научных методах, сколько в остром природном уме, здравом чувстве пропорций и большом жизненном опыте. Но, с другой стороны, значительная доля работы лишь с большим трудом может быть выполнена без подобного механизма. Природный инстинкт позволит быстро отобрать и обоснованно сочетать соображения, имеющие отношение к рассматриваемой проблеме, но они будут отобраны главным образом среди тех, которые известны; инстинкт в редких случаях позволит человеку проникнуть на большую глубину от поверхности явления либо далеко за пределы его собственного опыта.

И как это случается в экономической науке, ни те результаты известных причин, ни те причины известных результатов, которые наиболее заметны, не являются в целом самыми важными. "То, что невидимо", зачастую более достойно изучения, чем то, "что видно". Особенно это справедливо, когда мы имеем дело не с каким-то вопросом, представляющим лишь локальный или временный интерес, а стремимся найти руководящие идеи для разработки долгосрочной политики в интересах общества либо в силу какой-то другой причины мы меньше заинтересованы в непосредственных причинах, чем в причине причин — causoe causantes. Ведь опыт показывает, как это и можно было ожидать, что здравый смысл и инстинкт не достаточны для этой работы, что даже коммерческое образование не всегда толкает человека к поиску этой причины причин где-то далеко за пределами его непосредственного опыта и оно не всегда способствует выбору правильного направления таких поисков, даже если он и предпринимает попытки найти эту причину. Для помощи в этом деле каждому волей-неволей приходится опираться на могучий механизм мышления и знаний, который был постепенно построен предшествующими поколениями. Ведь действительно, та роль, которую систематическое научное доказательство играет в производстве знаний, напоминает роль машины в производстве товаров.

Когда одна и та же операция должна вновь и вновь повторяться неизменным образом, создание машины для выполнения работы, в общем, оказывается выгодным, хотя в том случае, когда речь идет о столь сильно изменяющемся разнообразии деталей, что применение машины не приносит прибыли, товары приходится производить вручную. Подобным же образом обстоит дело и в отношении знаний, когда имеет место какой-либо процесс исследования или логичных рассуждений, где одинаковый вид работы должен вновь и вновь осуществляться одним и тем же образом, тогда целесообразно свести процессы к системе, создать организованные методы рассуждений и формулировки общих положений, подлежащих использованию как механизма Для обработки фактов и в качестве "механического захвата" для фиксации фактов в процессе их обработки. И хотя соответствует действительности, что экономические факторы переплетены с другими факторами столь многообразными способами, что строгие научные рассуждения в редких случаях дадут нам возможность далеко продвинуться в направлении требующихся нам выводов, было бы неразумно отказываться от их содействия, если оно позволит сколь-нибудь приблизиться к цели, как неразумна была бы и другая крайность — предположение, что одна наука может выполнить всю работу и ничего не останется для осуществления за счет практического инстинкта и тренированного здравого смысла. Архитектор с неразвитой практической мудростью и эстетическим инстинктом построит плохой дом, насколько обширными бы ни были его знания механики, но если у него нет таких знаний, он построит ненадежное здание, произведя при этом массу ненужных затрат. Бриндлей, не имея академического образования, может проделать какую-то инженерную работу лучше, чем человек, обладающий не столь высокими природными способностями, как бы хорошо он ни был подготовлен. Умная медицинская сестра, которая определяет состояние своих пациентов, исходя из своего инстинктивного

сочувствия, по некоторым вопросам даст лучшие советы, чем дипломированный врач. Но инженер не должен пренебрегать изучением теоретической механики, как и специалист-медик не должен гнушаться изучением физиологии.

Ведь умственные способности, как и данные к физическому труду, исчезают вместе со смертью человека, обладающего ими, но усовершенствования, которые каждое поколение вносит в производственный механизм или в систему научного познания, переходят к следующему поколению. Может быть, сейчас не найдется более способных скульпторов, чем те, кто работал над Пантеоном, более одаренных мыслителей, чем Аристотель. Но способы применения человеческой мыс ли последовательно накапливаются, как и способы материального производства.

Идеи, относятся ли они к искусству или науке либо воплощены в практических инструментах, представляют собой наиболее "реальный" дар, который каждое поколение получает от своих предшественников. Материальное богатство мира было бы быстро восстановлено, будь оно уничтожено, если бы были сохранены идеи, на основе которых оно создавалось. Если бы, однако, были утрачены идеи, а не материальное богатство, оно начало бы убывать, и мир вновь погрузился бы в нищету. А большинство наших знаний о чистых фактах при их утрате может быть быстро восстановлено, лишь бы сохранились конструктивные идеи в мышлении, погибнут эти идеи — и мир вновь погрузится в средневековье. Таким образом, поиск идей представляет собой не менее "реальную" работу, в самом высоком смысле этого слова, чем сбор фактов, хотя послед нее может быть в некоторых случаях правильно названо немецким термином Realstudium, т. е. исследованием, особенно пристойным для Realschulen. В самом высоком смысле этого слова то исследование в какой-либо области обширного царства экономической науки является наиболее "реальным", в котором сбор фактов, анализ и конструирование связывающих их идей сочетаются в таких пропорциях, которые наилучшим образом обеспечивают рост знаний и развитие прогресса в данной конкретной области. Какова же эта пропорция, нельзя определить экспромтом, это можно сделать лишь на основе тщательного исследования и конкретного опыта.

§ 6. Экономическая наука добилась большего продвижения вперед, чем какая-либо другая отрасль общественных наук, поскольку она является более определенной и точной, чем все другие отрасли. Но каждое расширение ее сферы исследования заключает в себе некоторую потерю ее научной точности, и вопрос о том, является ли эта потеря меньшей или большей по сравнению с выигрышем в результате расширения поля зрения, не может быть решен на основе некоего нерушимого правила.

Существует обширная спорная территория, на которой экономические соображения имеют значительное, но не доминирующее влияние, и каждый экономист может сознательно решить для себя, насколько далеко он распространит свою деятельность на эту территорию. Он сможет говорить с тем меньшей и меньшей уверенностью, чем дальше он будет удаляться от своего главною оплота и чем больше он будет заниматься условиями жизни и мотивами деятельности, которые по крайней мере частично не могут быть охвачены научным методом. Когда бы он ни занимался условиями и мотивами, проявления которых не удается свести к какому-либо определенному стандарту, он вынужден будет отказаться почти полностью от помощи и поддержки со стороны наблюдений и идей других исследователей в его стране и за рубежом, принадлежащих к его или предшествующим поколениям, он должен полагаться главным образом на свои собственные инстинкты и догадки, ему следует высказываться со всей скромностью, присущей индивидуальному суждению. Но когда, забредя в менее познанные и плохо познаваемые области социальных исследований, он тщательно выполнит свою работу и

будет полностью сознавать ее ограниченность, он совершит благое дело. *[Подобно тому как имитаторы Микеланджело копировали только его недостатки, Карлейль, Рескин и Моррис находят сегодня готовых имитаторов, у которых отсутствует их тонкое вдохновение и интуиция.]*

Приложение D. Использование абстрактных рассуждений в экономической науке.

[См. кн. I, гл. III.]

§ 1. Индукция, дополненная анализом и дедукцией, соединяет вместе соответствующие классы фактов, упорядочивает их, анализирует и выводит из них общие формулировки, или законы. Затем на некоторое время главную роль приобретает дедукция: она ассоциирует некоторые из этих обобщений друг с другом, выводит из них гипотетически новые и более широкие обобщения или законы и затем вновь прибегает к индукции, чтобы выполнить основную долю работы по сбору, отсеиванию и упорядочению этих фактов таким образом, чтобы проверить и "верифицировать" новый закон. Ясно, что в экономической науке нет места для длинных рядов дедуктивных рассуждений, ни один экономист, даже Рикардо, не пытался их использовать. На первый взгляд может показаться, что частое использование математических формул в экономических исследованиях свидетельствует о противоположном. Но при более тщательном рассмотрении станет очевидно, что такое впечатление обманчиво, возможно, за исключением случая, когда чистый математик использует экономические гипотезы ради развлекательных упражнений в математике, поскольку в этом случае его цель состоит в том, чтобы показать возможности математических методов, предполагая, что материал, предназначенный для использования в этих целях, был получен в результате экономических исследований. Он не несет ответственности за материал и часто не сознает, насколько далека прочность этого материала от того, чтобы он мог выдержать напряжения, возникающие в используемом им могучем механизме. Однако подготовка в области математики полезна тем, что она позволяет овладеть максимально сжатым и точным языком для ясного выражения некоторых общих отношений и некоторых коротких процессов экономических рассуждений, которые действительно могут быть выражены обычным языком, но без равноценной четкости схемы. И, что гораздо более важно, использование опыта в работе над проблемами физики дает возможность, как никакой другой путь, постигнуть взаимодействие экономических изменений.

Непосредственное применение математического обоснования в открытии экономических истин в последнее время оказало большую помощь специалистам-математикам при изучении статистических средних и вероятностей, а также при измерении степени совпадения между коррелирующими статистическими таблицами.

§ 2. Если мы закроем наши глаза на реальность, нам удастся построить посредством воображения величественное здание из чистого хрусталя, которое отражениями от своих граней бросит свет на реальные проблемы, и, возможно, оно представит интерес для существ, которые вовсе не сталкиваются с экономическими проблемами, подобными нашим. Такие воображаемые путешествия могут подсказать неожиданные идеи, они дают хорошие упражнения для ума и, видимо, приносят пользу, пока существует четкое представление об их назначении.

Например, утверждение о том, что доминирующее положение денег в экономике является результатом скорее их существования в качестве меры мотивации, чем цели устремлений, может быть проиллюстрировано тем соображением, что почти исключительное

использование денег в качестве меры мотивации является, так сказать, случайным и, возможно, такая случайность не наблюдается ни в каком ином мире, помимо нашего. Когда мы хотим побудить человека сделать что-нибудь для нас, мы обычно предлагаем ему деньги. Правда, мы можем апеллировать к его щедрости или чувству долга, но это будет означать введение в действие уже существующей скрытой мотивации, а не создание новой. Если мы должны дать новый мотив, мы обычно рассуждаем о том, сколько денег хватит для возмещения усилий данного лица. Иногда благодарность, или уважение, или честь, выдвигаемые в качестве побуждения к действию, реально могут выступить в качестве нового мотива, особенно если он может выкристаллизовываться в некотором определенном внешнем проявлении, как, например, в праве выступать в качестве кавалера ордена Бани третьей степени или носить звезду или орден Подвязки. Подобные отличия относительно редки и связаны лишь с немногими сделками; они не используются в качестве меры обычных мотивов, определяющих действие людей в повседневной жизни. Но политические услуги чаще вознаграждаются такими почестями, чем каким-либо другим путем, поэтому у нас сложилась привычка измерять их почестями, а не деньгами. Мы говорим, например, что старания А ради блага ею партии или страны были, в зависимости от реального случая, справедливо вознаграждены присвоением дворянского звания, в то время как дворянство было недостойным вознаграждением Б, который заслужил титул баронета.

Весьма возможно, что существуют миры, где никто никогда не слыхал о частной собственности на материальные предметы или богатстве, как его повсеместно понимают, но общественные почести отмеряются при помощи градуированных таблиц за каждое действие, предпринятое ради блага других. Если такие почести могут быть переданы от одного лица другому без вмешательства какого-либо внешнего авторитета, они могут служить в качестве меры силы мотивации столь же удобно и точно, как это у нас выполняют деньги. В таком мире может существовать трактат об экономической теории, очень похожий на наш трактат, даже если в нем окажется мало упоминаний о материальных вещах и совсем не упоминаются деньги.

Может показаться почти тривиальным настаивать на этом, но здесь нет тривиальности. Дело в том, что в представлениях людей возникла ложная ассоциация между тем измерением мотивации, которое занимает ведущее место в экономической науке, и исключительным вниманием к материальному богатству, приводящим к пренебрежению другими и более высокими объектами устремлений. Единственное требование, предъявляемое к мере экономических целей, состоит в том, что она должна представлять из себя нечто определенное и поддающееся передаче. Приобретение этой мерой материальной формы дает практические удобства, но не имеет существенного значения.

§ 3. Погоня за абстракциями—хорошее дело, когда она осуществляется в надлежащем месте. Но широта тех проявлений человеческого характера, с которыми имеет дело экономическая наука, была занижена некоторыми авторами работ по экономической теории в Англии и других странах, и немецкие экономисты оказали большую услугу, подчеркнув это. Однако они, видимо, ошибались, предполагая, что основоположники английской экономической науки не видели этого обстоятельства. По традиции английские авторы рассчитывают на то, что во многом их произведения будут дополнены за счет здравого смысла читателей; в данном же случае сдержанность авторов зашла слишком далеко и привела к частым недоразумениям как в собственной стране, так и за рубежом. В результате у людей сложилось мнение, что основы экономической науки уже и менее тесно связаны с реальными жизненными условиями, чем это обстоит на самом деле.

Так, большую известность получило утверждение Милля о том, что "политическая экономия рассматривает человека как занятого лишь приобретением и потреблением богатства" ("Essay", p. 138), а также "Логика" ("Logic", bk. VI, ch. IX, § 3). Однако при этом забыли, что в данном случае он имел в виду абстрактный подход к экономическим вопросам, над которым он действительно некогда задумывался, но который никогда не реализовал, предпочитая писать о "политической экономии с некоторыми ее приложениями к социальной философии". Забыли также, что он далее говорил: "Не существует, возможно, ни одного действия в человеческой жизни, когда человек не находился под непосредственным или косвенным воздействием какого-либо импульса, кроме простого стремления к богатству", не вспоминают и о том, что в его подходе к экономическим вопросам постоянно учитывались многие мотивы, помимо стремления к богатству (см. ранее, Приложение В, § 7). Однако его анализ экономических мотивов уступает в отношении его существа и метода анализу его немецких современников, и особенно Германцу. Поучительные рассуждения о том, что удовольствия, которые нельзя купить, измерить, оказываются различными в разные времена и имеют тенденцию к росту по мере прогресса цивилизации, можно найти в "Политической экономии" Книса гл. III. §3 (K n i e s. Politische CEkonomie); английский читатель может обратиться к "Очеркам промышленной науки" Сайма (S y m e. Outlines of an Industrial Science).

Возможно, было бы целесообразно привести здесь основные наименования, использованные при анализе экономических мотивов (Motive im wirthschaftlichen Handein} в третьем издании монументального трактата Вагнера. Он подразделяет их на эгоистические и альтруистические. К эгоистическим относятся четыре мотива. Первый и наиболее постоянный по своему действию состоит в стремлении к собственной экономической выгоде и боязни собственного экономического обнищания. Затем идет опасение перед наказанием и надежда на вознаграждение. Третья группа состоит из чувства чести и стремления к признанию (Geltungsstreben), включая стремление к моральному одобрению со стороны других и боязни стыда и презрения. И последним из эгоистических мотивов является стремление к занятию, удовольствие от деятельности и удовольствие от самой работы и связанных с ней обстоятельств, включая "удовольствие от погони". Альтруистический мотив является "принуждающей силой" (Trieb) внутренней потребности в моральном действии, давления со стороны чувства долга и боязни собственной внутренней силы, т. е. угрызений совести. В своем чистом виде этот мотив представляется в качестве "категорического императива", которому человек подчиняется, поскольку чувствует в своей душе потребность действовать тем или иным образом и считает, что такая потребность справедлива... Следование этой потребности, несомненно, постоянно связывается с чувством удовольствия (Lustgefuhle), а отказ от нее - с чувством боли. Может случиться, и часто случается, что эти чувства действуют столь же сильно, как и категорический императив, или даже более сильно, заставляя нас или способствуя тому, чтобы заставить нас сделать что-то либо оставить что-то несделанным. И до тех пор, пока дело обстоит таким образом, этот мотив содержит в себе эгоистический элемент или по крайней мере входит в один из них".

Книга вторая. Некоторые основные понятия

Глава первая. Вводная

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

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

В таком случае нам, конечно, придется принять во внимание множество потребностей и усилий, но мы не намерены включать сюда то, что не является очевидным общеизвестным. Подлинная трудность нашей задачи состоит в другом, а именно в том, что экономическая наука — единственная из всех наук — считает необходимым довольствоваться несколькими общеупотребительными понятиями, чтобы выразить громадное количество тонких различий.

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

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

Примеры этого мы обнаруживаем во многих отношениях между предпринимателем и работником, торговый посредником и производителем, банкирами и двумя категориями их клиентов — теми, у кого они берут взаймы, и теми, кого они сами ссужают. Замена термина "ростовщический побор" (usury) термином "процент" выражает общее изменение характера займов, придавшее совершенно новое направление нашему анализу и классификации различных элементов, на которые можно подразделять издержки производства товара. В свою очередь общий принцип деления рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную претерпевает постепенные изменения; сфера применения понятия "рента" расширяется в одних направлениях и сужается в других и т.д.

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

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

В житейском обиходе почти каждое слово имеет много смысловых оттенков, и поэтому его следует понимать в контексте. Как отмечал Бейджгот, даже самые скрупулезные авторы экономических трудов вынуждены придерживаться этой практики, ибо иначе им не хватало бы слов. Но, к сожалению, они не всегда признаются в том, что позволяют себе такую вольность, а иногда, может быть, даже сами едва ли отдают себе в этом отчет. Категоричные и жесткие дефиниции, какими они начинают свою характеристику науки, внушают читателю чувство ложной надежности. Не будучи предупрежден, что ему необходимо часто искать в контексте специальное разъяснительное положение, он придает прочитанному значение, отличное от того, какое имели в виду авторы, и, быть может, в искаженном свете воспринимает их мысли и обвиняет их в глупости, в которой они неповинны *[Нам приходиться "писать пространнее, чем мы пишем в повседневной жизни, когда само содержание представляет собой нечто вроде необозначенного "разъяснительного положения"; поскольку в политической экономии нам приходится говорить о более трудных вещах, чем в обычной речи, мы должны более тщательно следить за любыми изменениями, обращать на них больше внимания, а иногда, чтобы не было никакой ошибки, выписать отдельно "разъяснительное положение" для соответствующей страницы или параграфа. Я знаю, что это трудная и тонкая работа, но все, что я могу сказать в ее оправдание, это то, что на деле предпочтительнее ее осуществить, чем ограничиваться жесткими дефинициями. Всякий, кто попытается выразить различные смысловые значения сложных вещей, располагая скудным словарем грубых штампов, обнаружит, что его манера изложения становится тяжеловесной и неточной, что ему приходится употреблять длинные, громоздкие фразы для выражения*

заурядных мыслей и что в конечном итоге он не достигает своей цели, так как он то и дело возвращается к обозначениям, лучше всего характеризующим рассматриваемый вопрос, но эти последние выражают то одно, то другое, но всегда что-либо отличающееся от его "строго определенного" обозначения. В наших работах мы должны изменять дефиниции по своему желанию, точно так же как мы говорим, что "пусть x, y, z означают" при рассмотрении разных проблем то одно, то другое, и так на деле поступают все наиболее доходчиво пишущие, самые лучшие авторы" (B a g e h o t. Postulates of English Political Economy, p. 78, 79). Керне также выступает ("Logical Method of Political Economy", Lect. VI) против "утверждения, что свойство, охватываемое дефиницией, должно быть такого рода, которое не допускает различения его степеней" и доказывает, что "наличие разных степеней присуще всем природным явлениям].

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

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

Даже между самыми широко мыслящими учеными всегда сохраняются расхождения во взглядах на точное определение по крайней мере некоторых линий разграничения. Спорные вопросы следует вообще разрешать путем умения правильно разбираться в практически наиболее подходящих альтернативах, причем такого рода заключения никогда нельзя принимать или отвергать на основе чисто научных соображений, ибо всегда должна оставаться какая-то грань спорной проблемы, подлежащая дальнейшему обсуждению. Но в самом анализе такой грани нет: если два человека расходятся во взглядах на нее, они не могут быть оба правы. Само развитие науки должно постепенно привести к тому, что этот анализ прочно станет на твердую почву1. *[Когда необходимо сузить значение термина (т. е., на языке логики, уменьшить его широту, усилив его напряженность), можно обычно довольствоваться уточняющим прилагательным, но изменение в противоположном направлении, как правило, нельзя осуществить так просто. Споры по поводу дефиниций часто носят такой характер: A и B представляют собой свойства, присущие большому числу вещей, многие из этих вещей обладают, кроме того, свойством C, а еще многие другие обладают свойством Д, тогда как некоторые обладают одновременно свойствами C и Д. Можно, следовательно, утверждать, что в целом предпочтительнее придать термину такое значение, которое будет включать все*

вещи со свойствами А и 5, или лишь те, какие обладают свойствами А, В, С, или лишь те, которым присущи А, В, С, Д. Решение в пользу того или иного варианта должно базироваться на соображениях практического удобства; причем это гораздо менее важная проблема, чем тщательное исследование самих свойств А, В, С, Д и их взаимных отношений. К сожалению, однако, такого Рода исследования заняли в английской экономической науке намного меньше места, чем споры о дефинициях, которые хотя иногда косвенно и приводили к обнаружению научных истин, но всегда кружными путями и с большой потерей времени и труда.]

Глава вторая. Богатство

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

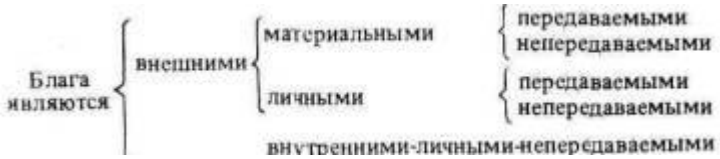
За отсутствием какого-либо краткого общеупотребительного термина, охватывающего все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, мы можем использовать для этой цели термин "блага".

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

Нематериальные блага человека распадаются на две группы. К одной относятся его собственные качества и способности к действию и наслаждениям; таковы, например, деловые способности, профессиональное мастерство или способность получать удовольствие от чтения и музыки. Все эти блага заключаются в нем самом и называются **внутренними**. Во вторую группу входят блага, называемые **внешними**, так как они охватывают отношения, благотворные одновременно и для него, и для других людей. Таковыми, например, были трудовые повинности и всякого рода домашние услуги, которых господствовавшие классы обычно требовали от своих крепостных и других подвластных людей. Но эти повинности отошли в прошлое, а главные примеры подобных отношений, выгодных для обладателей таких благ, следует в наше время искать в репутации и деловых связях торговцев и лиц свободных профессий1.

Далее, блага могут быть **передаваемыми** и **непередаваемыми**. К последним надо отнести личные качества и способности человека к действию и наслаждениям (т.е. его внутренние блага), а также ту часть его деловых связей, которая зависит от личного доверия к нему и которая не может быть передана в виде составного элемента его

репутации; сюда же относятся и благоприятные климатические условия, дневной свет, воздух, гражданские привилегии и права, возможность использования общественной собственности 2. *[Германн начинает свой мастерский анализ богатства следующими словами: "Некоторые блага являются **внутренними**, другие - **внешними** для индивидуума. Внутреннее благо - это то, которое он обнаруживает в себе данным ему природой или которое он развивает в себе по своей собственной воле, вроде мускульной силы, здоровья, знаний. Все, что внешний мир предоставляет для удовлетворения потребностей человека, является для него внешним благом". 2 Приведенную классификадию благ можно выразить следующим образом:*



Для некоторых целей более удобна иная схема:

]

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

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

Когда пишут просто о богатстве человека, не внося в текст какое-либо разъяснительное положение, богатство следует рассматривать как наличие у него двух видов благ. К первому виду относятся те материальные блага, которыми он владеет (в силу закона или обычая) на правах частной собственности и которые поэтому могут быть передаваемы и обмениваемы. Напомним, что они включают не только такие владения, как земля, дома, мебель, машины и другие материальные предметы, которые могут составлять его личную частную собственность, но также и акции государственных компаний, закладные и другие обязательства, по которым он может потребовать от других погашения их деньгами или

товарами. С другой стороны, его долги другим можно рассматривать как отрицательное богатство, и их нужно исключить из валовой суммы его владении, чтобы получить чистую сумму его подлинного богатства.

Услуги и иные блага, которые прекращают свое существование в самый момент своего возникновения, разумеется, не являются частью накопленного богатства *[Ту часть стоимости доли в торговой компании, которая обусловлена личной репутацией и связями тех, кто ведет ее дела, собственно, следовало бы отнести ко второму виду в качестве внешних личных благ. Но этот вопрос не имеет большого практического значения.]*.

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

Такое употребление термина **богатство** находится в полном соответствии с его употреблением в обыденной жизни; вместе с тем он охватывает те блага, и только те, которые, несомненно, относятся к предмету экономической науки, согласно определению, данному в кн. I, и которые поэтому можно назвать экономическими благами. Принятый здесь термин включает все те — внешние для человека - блага, которые принадлежат ему и не принадлежат в такой же степени его соседям, а следовательно, являются определенно его собственными и которые непосредственно могут быть измерены денежной мерой, - мерой, выражающей, с одной стороны, усилия и жертвы, потребовавшиеся для того, чтобы они появились на свет, и, с другой стороны, потребности, удовлетворяемые ими. *[Не следует полагать, что собственник передаваемых благ, когда он их передает, всегда может выручить всю денежную стоимость, которую они для него составляют. Например, хорошо сшитый костюм может вполне стоить цены, назначенной дорогим портным, так как заказчик считает его для себя необходимым и не в силах заставить портного сшить его за меньшую Цену, но сам заказчик не сможет продать его и за полцены. Преуспевающий финансист, потративший 50 тыс. ф. ст. на приобретение удовлетворяющего его требованиям дома и парка при нем, с одной стороны, по-своему прав, исчисляя стоимость своего имения по покупной цене, но в случае если он обанкротится, для его кредиторов стоимость имения будет равняться намного меньшей сумме.*

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

§ 3. Для некоторых целей можно, разумеется, принять и более широкое толкование понятия богатство" но в этом случае следует во избежание путаницы прибегнуть к помощи специального разъяснительного положения. Так, например, мастерство плотника столь же прямо служит средством, позволяющим ему удовлетворять материальные потребности других людей, а поэтому косвенно и своих собственных, как и используемые им инструменты; вероятно, было бы целесообразно иметь более широкое понятие

богатства, которое охватывало бы и это мастерство. Следуя по пути, указанному Адамом Смитом *[См.: А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, кн. II, гл. II.]* , а затем и большинством экономистов континентальной Европы, мы можем определить **личное богатство** таким образом, чтобы оно включало все те силы, способности и навыки, которые непосредственно служат обеспечению производственной эффективности человека наряду с теми всякого рода деловыми связями и контактами, которые мы уже признали частью богатства в узком понимании этого термина. В свою очередь и профессиональные способности мы вправе рассматривать как экономические, основываясь на том, что они обычно поддаются какому-либо косвенному измерению *["Люди как таковые образуют, несомненно, самое ценное сокровище страны", — писал Давенант в XVII в.; подобные выражения были особенно в ходу, когда общая тенденция политического развития заставляла людей высказываться за более быстрый рост населения.]*.

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

Разумеется, если мы захотим при употреблении понятия "богатство" как такового включить в него и профессиональные способности человека, то это породит путаницу. "Богатство" просто должно означать лишь внешнее богатство. Но никакого вреда не будет, а некоторую пользу можно получить, если мы иногда употребим выражение "материальное и личное богатство".

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

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

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

§ 5. Рассмотрим теперь элементы богатства страны, которые обычно игнорируют, когда оценивают составляющие ее богатства отдельных лиц. Самыми очевидны ми формами

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

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

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

Но национальное богатство включает как индивидуальную, так и коллективную собственность жителей страны. Оценивая совокупный объем их индивидуального богатства, мы вынуждены вычесть все долги и иные обязательства одних жителей данной страны другим. Например, поскольку британские государственные облигации и облигации какой-либо английской железной дороги находятся во владении внутри страны, можно попросту считать саму железную дорогу частью национального богатства, вовсе не принимая в расчет государственные облигации и облигации железной дороги. Но следует вычесть из общей суммы те облигации, которые выпущены британским правительством или частными британскими гражданами и находятся в руках иностранцев, и присовокупить к ней иностранные облигации во владении англичан *[Стоимость предприятия может быть до известной степени обусловлена наличием монополии - либо полной монополии, которую, возможно, дает патент, либо частичной монополии, обеспечиваемой тем, что изделия данного предприятия лучше известны, чем изделия других, по качеству фактически равные первым. Поскольку это так, то данное предприятие не приносит прироста реального богатства страны. Если монополия ликвидируется, уменьшение национального богатства, порожденное исчезновением ее стоимости, как правило, частично возмещается возрастанием стоимости предприятий-конкурентов, а частично возросшей покупательной способностью денег, представляющих богатство других членов общества. (Следует, однако, добавить, что в некоторых исключительных случаях цена товара может быть снижена в результате монополизации его производства, но такие случаи очень редки, и на данном этапе их можно не принимать во внимание.)*

Далее, деловые связи и торговая репутация приводят к увеличению национального богатства лишь постольку, поскольку они устанавливают отношения между покупателями и теми производителями, которые наиболее полно удовлетворяют реальные потребности первых за определенную цену, иными словами, лишь постольку,

поскольку они увеличивают степень удовлетворения потребностей всего общества в целом усилиями всего общества в целом. Тем не менее, когда мы исчисляем национальное богатство не непосредственно, а косвенно как совокупность индивидуальных богатств, мы должны учитывать эти предприятия по их полной стоимости, хотя они частично осуществляют монополию, которая не используется для общественного блага. Вызывается это тем, что ущерб, наносимый ими конкурирующим предприятиям, учтен при исчислении стоимости последних, а ущерб, причиненный потребителям в результате повышения цен на приобретаемое ими изделие, учтен при исчислении покупательной силы денег потребителей, в той мере, в какой она относится к данному товару.

Особым случаем является здесь система кредита. Она повышает эффективность производства страны, а следовательно, и национальное богатство. Способность получать кредит представляет собой ценный актив для любого индивидуального торговца. Если, однако, какое-нибудь несчастье вытеснит его из дела, ущерб для национального богатства окажется несколько меньше всей стоимости этого актива, потому что по крайней мере часть объема торговли, которую он вел, переходит к другим торговцам вместе с хотя бы частью заимствованного им капитала. Существуют аналогичные трудности для определения того, насколько можно считать деньги частью национального богатства, но чтобы их здесь досконально рассмотреть, потребовалось бы намного забежать вперед и обратиться к теории денег.].

Космополитическое богатство отличается от национального в большой мере, так же как последнее от индивидуального. При его исчислении задолженность жителей одной страны жителям другой практически можно исключить у обеих сторон. К тому же, равно как реки являются важным элементом национального богатства, так и океан представляет собой одну из самых больших ценностей мира. Понятие космополитического богатства — это не что иное, как понятие национального богатства, распространенное на всю площадь земного шара.

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

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

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

Цивилизованные страны применяют в качестве денег золото, или серебро, или же то и другое. Вместо того чтобы выражать стоимости свинца, олова, древесины, зерна и других вещей в единицах друг друга, мы выражаем их сначала в денежных единицах и называем

выраженную таким способом стоимость вещи ее ценой. Если нам известно, что тонна свинца обменивается в определенном месте и в определенный момент на 15 соверенов, а тонна олова — на 90 соверенов, мы говорим, что цена их там-то и тогда-то составляет соответственно 15 ф.ст. и 90 ф.ст., и при этом устанавливаем, что стоимость тонны олова, выраженная в единице свинца там-то и тогда-то, равняется шести тоннам.

Цена каждой вещи возрастает и снижается время от времени и от места к месту, а с каждым таким изменением покупательная сила денег также изменяется соответственно повышению или снижению цены на данную вещь. Если покупательная сила денег возрастает в отношении некоторых вещей, но одновременно в равной мере снижается в отношении столь же важных вещей, их общая покупательная способность (или их способность покупать вещи вообще) остается неизменной. В этом положении сокрыты известные трудности, которые мы рассмотрим в дальнейшем. Здесь можно ограничиться его популярным смыслом, который достаточно очевиден, а поэтому везде в данной работе мы можем пренебречь возможными изменениями общей покупательной силы денег. Таким образом, цена на какую-либо вещь будет здесь представлять ее меновую стоимость относительно всех вещей вообще или, иными словами, представлять ее покупательную способность вообще *[Как отмечает Курно (Cournot. Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses, ch. II), для нас столь же удобно предположить существование постоянного уровня покупательной силы для измерения стоимости, как астрономам удобно предположить "среднее Солнце", пересекающее меридиан в строго определенные интервалы, чтобы таким образом измерять время, тогда как фактически, как показывают часы, солнце пересекает меридиан иногда до, а иногда после полудня.]*.

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

Глава третья. Производство, потребление, труд. Насущные денежные средства

§ 1. Человек не в состоянии создавать материальные предметы как таковые. В умственной и нравственной сфере он действительно способен порождать новые идеи, но, когда утверждают, будто он производит материальные вещи, он фактически производит лишь полезности; иными словами, прилагаемые им усилия и приносимые им жертвы имеют своим следствием изменение формы или структуры материи с целью лучшего приспособления ее для удовлетворения потребностей. Все, что человек может сделать с физической природой,—это либо перестроить материальные предметы таким образом, чтобы сделать их более полезными, как, например, когда он превращает кусок дерева в стол, либо расположить их таким образом, чтобы сама природа сделала их более полезными, как, например, когда он помещает семена туда, где силы природы заставляют их дать новую жизнь растению *[Ф. Бэкон в "Новом органоне" утверждает: "В действии человек не может ничего другого, как только соединять тела природы. Остальное природа совершает внутри себя". (Ф. Бэкон Веруламский. Новый органон. М., 1938, с. 33.)]*.

Иногда говорят, что торговцы ничего не производят, что в то время, как столяр-краснодеревщик изготовляет мебель, торговец мебелью лишь продает то, что уже произведено. Но выведение такого различия между ними не имеет под собой научных оснований. Оба они производят полезности, и ни один из них не способен на большее: торговец мебелью перемещает и перестраивает материю так, чтобы она стала более

пригодной к употреблению, а столяр делает то же самое и ничего более. Моряк или железнодорожник, перевозящие уголь на поверхности земли, производит его точно так же, как и шахтер, перемещающий его под землей; рыботорговец помогает переместить рыбу из того места, где она сравнительно малополезна, туда, где она принесет большую пользу, а рыбак также ничего не делает сверх того. Правда, часто торговцев оказывается больше, чем необходимо, и в этом случае имеют место неоправданные издержки. Но такие же напрасные издержки наблюдаются и тогда, когда за плугом, с которым может справиться один человек, ходят два. В обоих случаях все работающие производят, хотя производить они могут лишь очень мало. Некоторые авторы возобновляют нападки средневековых времен на торговлю, исходя из того, что она ничего не производит. Однако они целят не в ту мишень. Им следовало бы критиковать несовершенную организацию торговли, особенно розничной *[Производство, в узком смысле этого слова, изменяет форму и свойства предметов. Торговля и транспорт изменяют их внешние отношения.]* .

Потребление можно рассматривать как отрицательное производство. Поскольку человек способен производить лишь полезности, постольку и потреблять он может только их. Он в состоянии производить услуги и другие нематериальные плоды своего труда, и он может их потреблять. Но поскольку осуществляемое им производство материальных продуктов в действительности представляет собой не что иное, как переделку материи, придающую ей новые полезности, постольку и потребление их человеком - это не что иное, как перестройка материи, уменьшающая или разрушающая ее полезности. Часто, когда утверждают, что человек потребляет вещи, он фактически делает не что иное, как держит их у себя для собственного пользования, а они тем временем, как пишет Сениор, "разрушаются многочисленными, постепенно действующими факторами, которые мы в совокупности называем **временем**" *[S e n i o r . Political Economy, p. 54. Сениор предпочел бы вменить глагол "потреблять" глаголом "использовать".]* . Так же как "производитель" пшеницы - это тот, кто помещает семена туда, где природа заставит их дать всходы, так и "Потребитель" картин, штор и даже дома или яхты отнюдь не сам их изнашивает, а использует, пока время их изнашивает.

Другое различие, которому придавали известное значение, но которое весьма неопределенно и едва ли может быть использовано в практических целях, - это различие между, во-первых, **товарами для потребителей** (называемыми также **потребительскими товарами**, или, еще иначе, **предметами первой необходимости**), такими, как продовольствие, одежда и т.п., удовлетворяющими потребности непосредственно, и, во-вторых, **товарами для производителей** (называемыми также **производственными товарами**, или, иначе, **инструментальными**, или, еще иначе, промежуточными товарами), такими, как плуги, ткацкие станки, хлопок-сырец, удовлетворяющими потребности косвенно, способствуя производству товаров первой группы *[Например, муку, предназначенную для изготовления торта, если она находится уже в доме потребителя, некоторые относят к потребительским товарам, тогда как не только муку, но и сам торт, относят к производственным товарам, когда они находятся у кондитера. В свою очередь Карл Мегер (C. Menger . Volkswirschaftslehre, ch. I, § 2) утверждает, что хлеб входит в группу товаров первого рода, мука - в группу второго рода, мельница - в группу третьего рода и т. д. Получается, что железнодорожный состав, везущий пассажиров на загородную экскурсию, а также коробки бисквитов, мельничное оборудование и еще оборудование для изготовления мельничного оборудования, одновременно относится к товарам первого, второго, третьего и четвертого рода.]* .

§ 2. Всякий труд имеет своей целью произвести какой-либо результат. Хотя некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного

удовольствия, они не рассматриваются как труд. Можно определить **труд** как всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы *Таково определение Джевонса (Jevons. Theory of Political Economy, ch. V), хотя следует иметь в виду, что он сюда включает только тягостные усилия. Но сам же он отмечает, сколь тягостной часто оказывается праздность. Большинство людей работает гораздо больше, чем если бы они трудились лишь из-за непосредственного удовлетворения, получаемого от труда, но, когда человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовлетворения, чем муки. Разумеется, определение это растяжимо; сельскохозяйственный работник, занимающийся по вечерам уходом за своим садом, думает преимущественно лишь о плодах своего труда; машинист, возвращающийся домой после дня сидячей работы, получает настоящее удовольствие от ухода за садом, но его вместе с тем весьма занимают также и плоды его труда; а вот богатый человек, выполняющий такую же работу, хотя и может гордиться тем, что хорошо ее делает, вероятно, мало заинтересован в получаемой от этой работы экономии денег.*. И если мы хотим заново рассмотреть проблему, то лучше всего считать производительным всякий труд, за исключением того, который не достигает поставленной цели, а следовательно, не создает никакой полезности. Но во всех многочисленных изменениях, которые претерпевало значение слова "производительный", оно всегда прежде всего имело в виду накопленное богатство и в известной мере игнорировало, а иногда и вовсе исключало непосредственное и преходящее удовлетворение от результатов такого труда *[Например, меркантилисты, считавшие драгоценные металлы, частично из-за их практической вечности, богатством в более полном значении, чем что-либо другое, рассматривали всякий труд, не вложенный в производство товаров на экспорт в обмен на золото и серебро, как непроизводительный или "бесплодный". Физиократы рассматривали всякий труд, потреблявший стоимость, равную произведенной, как безрезультатный; земледельца они считали единственным производительным работником, поскольку только его труд (как они полагали) давал чистый излишек накопленного богатства. Адам Смит смягчил определение физиократов, но и он рассматривал сельскохозяйственный труд как более производительный, чем все другие виды труда. Его последователи отказались от этого противопоставления, однако и они, как правило, придерживались того взгляда - хотя и со многими различными оттенками, — что производительным является такой труд, который направлен на увеличение накопленного богатства; такой взгляд хотя и не сформулирован, но подразумевается в знаменитой главе из "Богатства народов", носящей название "О накоплении капитала, или О труде производительном и непроизводительном". (Ср.: Travers Twiss. Progress of Political Economy, Sect. VI, и рассмотрение понятия "производительный" Дж. Ст. Миллем в его "Essays", а также в его "Основах политической экономии".)]*; поэтому почти нерушимая традиция вынуждает нас принимать центральное значение этого слова как относящееся к удовлетворению будущих, а не настоящих потребностей. Верно, что все полезные удовольствия, в том числе и доставляемые роскошью, являются законным результатом деятельности - общественной и частной; верно также, что наслаждение роскошью создает стимул к приложению усилий и во многих отношениях содействует прогрессу. Однако, когда эффективность и энергия труда одинаковы, подлинные выгоды страны обычно увеличиваются путем подчинения стремлений к преходящей роскоши усилиям, направленным на приобретение более основательных и длительно действующих материальных благ, которые будут содействовать дальнейшему расширению производства и самыми разными путями способствовать тому, чтобы жизнь стала богаче. Эта общая идея брезжила, так сказать, на всех стадиях разработки экономической теории и воплощалась разными авторами в различные жесткие формулы, категорически относящие одни профессии к производительным, а другие — к непроизводительным.

Например, многие авторы даже последнего времени присоединились к схеме Адама Смита, относящей домашних слуг к непроизводительным работникам. Несомненно, во многих богатых домах имеется избыток слуг, для части которых можно было бы — к выгоде общества - найти другое применение. Но то же самое справедливо и в отношении большей части тех, кто зарабатывает на жизнь производством виски; однако жени один экономист не предложил называть их непроизводительными работниками. Нет существенного различия между трудом пекаря, обеспечивающего семью хлебом, и трудом повара, который варит картофель. Если бы пекарь оказался кондитером или мастером по фигурной выпечке, он, вероятно, потратил столько же времени, как и домашний повар, на труд, который в общераспространенном смысле этого слова был бы непроизводительным, поскольку он затрачен на доставление излишних удовольствий.

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

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

Производительное потребление, когда этот термин применяется как технический, обычно определяют как использование богатства для производства нового богатства; соответственно сюда следует включать не все потребление производительных работников, а лишь то, которое необходимо для обеспечения эффективности их труда. Указанный термин может, вероятно, пригодиться при исследовании накопления материального богатства. Однако он способен вводить в заблуждение. Дело в том, что потребление - это цель производства, а все полезное потребление в свою очередь порождает выгоды, из которых многие, заслуживающие наибольшего признания, непосредственно не участвуют в производстве материального богатства *[Все расхождения в употреблении слова "производительный" очень тонки и выглядят несколько нереальными. Теперь едва ли стоило бы воспроизводить их, но они имеют долгую историю, и, вероятно, лучше будет не отбрасывать их сразу же, а предоставить им исчезать из обихода постепенно. Попытки провозглашать жесткие, категоричные различия там, где в самой природе не существует настоящих нарушений непрерывности, зачастую приносили больше вреда, но, пожалуй, нигде они не приводили к таким причудливым результатам, как в жестких определениях, иногда даваемых термину "производительный". Некоторые из таких*

определений, например, вели к заключению, что оперный певец относится к непроизводительным работникам, а типографский рабочий, печатающий входные билеты в оперный театр, относится к производительным; в свою очередь билетер, когда показывает зрителям их место в зале, является непроизводительным работником, если же он продает программы, он производительный. Как отмечает Сениор, "о поваре говорят, что он приготовляет жаркое, а не изготовляет его, но в то же время говорят, что пудинг он изготовляет... О портном говорят, что он сделал пальто из ткани, но о красильщике не говорят, что он из некрашеной ткани сделал крашеную. Изменение, произведенное красильщиком, пожалуй, больше чем изменение, произведенное портным, но ткань, проходя через руки портного, меняет свое название, а проходя через руки красильщика, не меняет его; красильщик не создал новое название, а следовательно, и новой вещи". (Senior. Political Economy, p. 51, 52.)].

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

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

Прежнее употребление термина "насущные жизненные средства" ограничивалось теми вещами, которые были достаточны, чтобы позволить индивидуальным работникам содержать себя и свои семьи. Уже Адам Смит и наиболее вдумчивые из его последователей, по существу, отмечали разницу в уровнях комфорта и "достойной жизни"; они признавали, что разные климатические условия и различия в привычках делают вещи в одних случаях необходимыми, а в других — излишними *[Ср.: Carver. Principles of Political Economy, p. 474. Карвер обратил мое внимание на замечание Адама Смита о том, что освященный обычаями приличный образ жизни фактически охватывает насущные жизненные средства.]*. Однако Адам Смит находился под влиянием рассуждений физиократов, основывавшихся на положении французского народа в XVIII в., большинство которого понятия не имело о каких-либо жизненных средствах сверх тех, какие требовались лишь для поддержания своего существования. В лучшие времена, однако, более тщательный анализ сделал очевидным, что каждому виду труда, в любую эпоху и в любом районе, свойствен, с одной стороны, более или менее четко определенный доход, необходимый лишь для поддержания существования работников данной профессии, а с другой — более высокий доход, требующийся для обеспечения полной производительности их труда. *[Например, на юге Англии население за последние 100 пет увеличивалось с учетом миграции довольно высокими темпами. Однако производительность труда, которая в прежние времена была такой же, как и на Севере*

страны, теперь относительно снизилась по сравнению с Севером; в результате низкооплачиваемый труд на Юге часто оказывается дороже, чем более высокооплачиваемый труд на Севере. Поэтому нельзя утверждать, что рабочие на Юге обеспечены насущными жизненными средствами, если неизвестно, какое из двух значений вкладывается в это выражение. Они имели минимально необходимое для поддержания своего существования и увеличения своей численности, но не получали жизненные средства в таком объеме, который обеспечивал бы достаточную производительность их труда. Следует, однако, помнить, что физически наиболее сильные работники Юга постоянно переселялись на Север и что энергию рабочих Севера повышали их большее приобщение к экономической свободе и их надежды на продвижение к более высокому положению в обществе. См. статью Mackay в Charity Organization Journal, Feb.1891.]

Возможно, что заработная плата любого слоя трудящихся была бы достаточна для обеспечения более высокой производительности их труда, если бы они расходовали ее вполне благоразумно. Но всякая оценка объема насущных жизненных средств должна соотноситься с данным местом и временем. Поэтому, если не приводится специальное разъяснительное положение, предусматривающее иную трактовку, можно исходить из того, что заработная плата расходуется в соответствии с уровнем благоразумия, предусмотрительности и бескорыстия, какой фактически преобладает у рассматриваемого слоя трудящихся. Руководствуясь этой посылкой, можно сказать, что доход любого слоя работников ниже его необходимого уровня тогда, когда какое-либо увеличение их дохода со временем вызывает непропорционально более высокий рост производительности их труда. Потребление можно сократить путем изменения привычек, но всякое урезывание объема насущных жизненных средств ведет к снижению производительности. *[При рассмотрении индивидуума исключительных способностей пришлось бы принимать в расчет тот факт, что в данном случае, скорее всего, не существует такой же тесной связи между реальной стоимостью его труда для общества и получаемым им за этот труд доходом, какая существует в случае с обыкновенным человеком, принадлежащим к той или иной профессии рабочих. При этом мы придем к заключению, что все потребление такого индивидуума исключительных способностей целиком производительно и необходимо, так как при сокращении любой части своего потребления он уменьшит свою производительность настолько, что снижение ее реальной стоимости и для него, и для общества окажется больше, чем экономия на стоимости его потребления. Если бы, скажем, Ньютон или Уатт могли увеличить производительность хотя бы на одну сотую долю путем удвоения своих личных расходов, увеличение их потребления было бы, безусловно, производительным. Как мы увидим ниже, этот пример аналогичен случаю с дополнительной обработкой плодородной земли, приносящей высокую ренту; такая обработка может быть прибыльной, хотя получаемый при этом дополнительный доход пропорционально меньше, чем доход от предыдущих вложений.]*

§ 4. Более подробное исследование вопроса о насущных жизненных средствах, требующихся для обеспечения производительности труда различных групп рабочих, нам придется предпринять, когда мы подойдем к выяснению причин, обусловливающих предложение производительного труда. Однако наши идеи получат большую определенность, если мы уже здесь установим, что собою представляют в Англии в наше время насущные жизненные средства, обеспечивающие производительность труда обыкновенного сельскохозяйственного или неквалифицированного городского рабочего и его семьи. Можно считать, что они включают имеющий современную канализацию дом из нескольких комнат, теплую одежду, какое-то количество смен нижнего белья, чистую воду, хлебопродукты в достатке, умеренное количество мяса и молока, немного чая и т.д., небольшое образование и кое-какие развлечения и, наконец, для жены рабочего —

достаточно свободного от другой работы времени, чтобы она могла надлежащим образом выполнять свои материнские и домашние обязанности. Если в том или ином районе неквалифицированных рабочих лишают какого-либо из этих элементов, производительность их труда снижается так же, как производительность лошади, за которой нет должного ухода, или паровой машины, в топку которой подают недостаточно угля. Всякое потребление вплоть до этого предела является подлинно производительным потреблением, а любое ограничение такого потребления приносит не экономию, а потери.

Следует, пожалуй, добавить, что во многих местах потребление какого-то количества алкоголя и табака и небольшие излишества в виде модной одежды стали настолько привычными, что их можно охарактеризовать как **традиционно необходимые**, поскольку, чтобы приобрести эти вещи, мужчина и женщина обычно готовы пожертвовать теми вещами, какие необходимы для обеспечения производительности. Поэтому их заработная плата, если она позволяет приобретать только строго необходимые предметы потребления, но не дает возможности потреблять традиционно необходимые жизненные средства, оказывается ниже уровня, практически требующегося для обеспечения производительности труда. *[Ср. разграничение между "физическими и политическими насущными жизненными средствами" у Джеймса Стюарта (James Steuart. Inquiry. A. D. 1767, II, XXI).]*

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

Надо, однако, заметить, что какая-то часть многих вещей, справедливо относимых к предметам роскоши, тем не менее становится насущными жизненными средствами, а поэтому потребление указанной их части является производительным, если она потребляется производителями. *[Например, стоящая в марте, вероятно, 10 шилл. тарелка зеленого горошка - явно роскошь, однако это питательное блюдо, заменяющее, пожалуй, три тарелки капусты стоимостью по одному пенни или даже больше того, учитывая, что разнообразие в пище способствует здоровью. Поэтому 4 пенни из стоимости горошка можно отнести к насущным жизненным средствам, а 9 шиллингов и 8 пенсов - к излишествам, причем к строго производительному потреблению надо отнести сороковую его часть. В исключительных случаях, например когда горошек отдают нетрудоспособному, все 10 шилл. могут считаться израсходованными с пользой и воспроизводящими свою стоимость целиком.*

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

образование детей. Стоимость для него традиционных жизненных средств зависит от характера его профессии.]

Глава четвертая. Доход. Капитал.

§ 1. В первобытном обществе каждая семья ведет свое хозяйство на основе почти полной самообеспеченности, сама производит для себя пищу, одежду и даже предметы домашней обстановки. Лишь очень небольшая часть дохода семьи, или ее поступлений извне, принимает форму денег. Когда вообще представляют себе ее доход, то оценивают выгоды, получаемые от утвари для приготовления пищи, равно как и от применения плуга для обработки почвы; при этом не усматривают различия между ее капиталом и остальным накопленным имуществом, к которым в равной мере относятся и утварь для приготовления пищи, и плуг *[Этот и аналогичные факты побудили некоторых авторов сделать вывод не только о том, что отдельные разделы современного учения о распределении и обмене не применимы к первобытному обществу - что правильно, - но и о том, что указанное учение вообще не содержит каких-либо важных разделов, применимых к первобытному обществу, - а это уже неверно. Здесь перед нами разительный пример опасности, возникающей из того, что мы позволяем себе становиться рабами словесных формул и уклоняемся от тяжкого труда, который требуется для выявления единства содержания, скрывающегося под разнообразием форм.]*.

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

В соответствии с таким значением, вкладываемым в понятие "доход", капитал человека определяется обычно на принятом в рыночном обиходе языке как та часть его богатства, которую он выделяет на получение дохода в форме денег, или, еще более широко, на приобретательство **(Erwerbung)** посредством торгово-промышленной деятельности. Поэтому иногда может быть целесообразно называть его **торгово-промышленным капиталом**; такой капитал можно определить как состоящий из тех внешних благ, которые человек использует в своем предприятии, либо храня их с целью продать за деньги, либо применяя их для производства вещей, которые предстоит продать за деньги. К наиболее важным элементам этого капитала относятся, например, принадлежащие промышленнику фабрика и другие хозяйственные объекты — машины, сырье, а также продовольствие, одежда, жилые помещения, которыми он может располагать для предоставления в пользование своим работникам и для престижа своего предприятия.

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

Это определение капитала с позиции индивидуума или предприятия твердо вошло в обиход; в настоящем (руде мы его повсюду будем придерживаться при рассмотрении проблем, относящихся к хозяйственной деятельности вообще и в особенности к

предложению какой-либо отдельной группы товаров для продажи на открытом рынке. В первой половине настоящей главы будут рассмотрены доход и капитал с точки зрения частного предприятия, а затем уже с точки зрения общества в целом.

§ 2. Когда человек занимается предпринимательской деятельностью, он неизбежно должен понести определенные издержки на приобретение сырья, наем рабочей силы и т.д. А в таком случае его подлинный, или **чистый, доход** образуется путем вычета из его валового дохода затрат, связанных с осуществляемым им производством"*[доклад "О подоходном налоге", представленный комиссией Британской ассоциации в 1878 г.]* .

Всякое выполняемое человеком дело, которое прямо иди косвенно оплачивается деньгами, увеличивает его номинальный доход. Между тем обычно считается, что никакие работы, выполняемые им для самого себя, ничего не добавляют к его номинальному доходу. Когда это обыденные работы, их, в общем, лучше всего не принимать в расчет, но, когда они относятся к такого рода работам, за которые люди обычно платят деньги тем, кто их выполняет, такие работы по логике вещей нужно учитывать. Так, женщина, сама изготовляющая свою одежду, или мужчина, обрабатывающий свой собственный сад или ремонтирующий свой собственный дом, приносят себе доход точно так же, как получили бы доход портной, садовник или плотник, которых бы они наняли для выполнения этой работы.

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

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

Имеющиеся в распоряжение блага, выражающие определенную денежную стоимость, которую можно использовать для любых целей, часто называют "свободным", или "подвижным", капиталом. *[Проф. Кларк предложил различать "чистый капитал" и "капитальные блага": первый аналогичен водопаду, который действует постоянно, тогда как "капитальные блага" представляют собой вещи, поступающие на предприятие*

и покидающие его, подобно тому как отдельные капли проходят через водопад. Кларк, конечно, связывал бы процент с чистым капиталом, а не с капитальными благами.]

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

Если какое-либо имущество, например дом, фортепьяно или швейную машину, на время одалживают, плату за его использование часто называют рентой. Экономисты могут без ущерба для себя применять этот термин в тех случаях, когда рассматривается доход с позиции индивидуального предпринимателя. Однако, как следует из дальнейшего, как только рассмотрение хозяйственной деятельности переносится с позиции индивидуума на общество в целом, преимущество оказывается на стороне применения термина "рента" по отношению к доходу, извлекаемому из даров природы. Вот почему термин **квазиренты** будет в настоящем труде употребляться по отношению к доходу, извлекаемому из созданных человеком машин и других орудий производства. Иными словами, всякая машина может давать доход, носящий характер ренты и иногда называемый "рентой", хотя, в общем, представляется более правильным называть его "квазирентой". Но мы не можем с полным основанием говорить о проценте, приносимом машиной. Если вообще употреблять термин "процент", он должен относиться не к машине как таковой, а к ее денежной **стоимости**. Например, когда маши на стоимостью 100 ф.ст. выполняет работу, дающую чистый годовой доход 4 ф.ст., эта машина приносит квазиренту в 4 ф.ст., эквивалентную 4% первоначальной ее стоимости; но если эта машина теперь стоит лишь 80 ф.ст., она приносит уже 5% ее теперешней стоимости. Это, однако, порождает некоторые трудные, принципиального характера вопросы, которые будут рассмотрены в кн. V.

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

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

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

Но разумеется, что одежда человека помогает ему в работе и содействует тому, чтобы ему было тепло; он получает непосредственную пользу от укрытия, предоставляемого зданием фабрики, так же как и его собственным жилищем *[См. ранее, кн. II, гл. III, § 1.]*.

Мы можем последовать за Миллем в установлении различия между **оборотным капиталом**, "который целиком исчерпывает свою функцию в производстве, в процессе его одноразового применения", и основным капиталом, "который существует в долговечной форме и доход от которого поступает на протяжении соответственно продолжительного периода". *[Выдвинутое Адамом Смитом деление на основной и оборотный капитал основано на том, "приносят ли прибыль без смены своего хозяина" определенные товары или нет. Рикардо усматривал такое деление в том, отличаются ли они "медленным их потреблением или требуют частого своего воспроизводства", но он же правильно отмечал, что это "несущественное деление, в котором нельзя провести точную разграничительную линию". У современных экономистов общее признание получила уточняющая формула Милля.]*

§ 4. Когда речь идет о производстве товаров на рынок и о причинах, определяющих их меновую стоимость, экономист вполне может принять распространенное представление предпринимателя о доходе. Но существует и более широкое представление, которое предприниматель должен разделять не в меньшей степени, чем экономист, когда исследуются причины, обусловливающие материальное благосостояние общества в целом. В обыденной речи можно перескакивать от одного подхода к другому без специального тому объяснения, так как в случае возникновения недоразумения оно быстро обнаруживается и легко поддается устранению путем ответа на вопрос или разъяснения по собственной инициативе. Однако экономист не может позволить себе такого рода риск, он обязан предать гласности любое изменение в его точке зрения или в употреблении им терминов. До поры до времени может казаться, что его аргументация течет глаже, если он молча переходит от одного подхода в употреблении термина к другому, но в конечном счете больший успех достигается четким указанием на значение, вкладываемое в каждый термин в любом сомнительном случае *[См. ранее, кн. II, гл. I, § 3]*.

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

С этой точки зрения в понятие дохода включаются все виды пользы, которую человечество во всякое время извлекает из своих усилий, направляемых в настоящем и направлявшихся в прошлом на то, чтобы заставить природные ресурсы служить ему наилучшим образом. Удовольствие, получаемое от созерцания красоты радуги или от вдыхания свежего утреннего воздуха, здесь нами в расчет не принимается, и не потому, что оно не важно или что включение его в общую оценку дохода сколько-нибудь исказит ее, а единственно по той причине, что пользы это никакой не принесет, но сделает наше изложение слишком громоздким и чрезмерно затянет само рассмотрение вопроса. По той же причине нет смысла отдельно учитывать и простейшие работы, которые почти каждый выполняет для себя лично, например надевание одежды, хотя и существует небольшое число людей, предпочитающих платить другим за такого рода услуги. Исключение этих работ не связано ни с какими принципиальными соображениями, а время, которое

уделяют обсуждению этого вопроса некоторые склонные к спорам авторы, затрачивается впустую. Попросту лучше придерживаться афоризма *De minimis non curat lex* (Закон не считается с мелочами—лат.). Когда извозчик, который, не заметив лужи на своем пути, обрызгал прохожего, то это не рассматривается как караемое законом нанесение прохожему ущерба, хотя в принципе нет никакой разницы между этим поступком и поступком того, кто, допустив аналогичную небрежность, нанес кому-то другому уже серьезный ущерб.

Труд, затрачиваемый человеком в данный момент на удовлетворение его собственных нужд, приносит ему доход непосредственно, поэтому, когда человек в профессиональном порядке отдает свой труд на службу другим, он рассчитывает на получение за него платы в той или иной форме. Равным образом всякая полезная вещь, которую он изготовил или приобрел в прошлом или которая была передана ему в рамках существующих институтов собственности другими людьми, изготовившими или приобретшими ее, обычно служит для него источником непосредственной или косвенной материальной выгоды. Если он использует эту вещь в предпринимательских целях, его доход, как правило, принимает форму денег. Однако иногда необходимо более широкое употребление этого термина, охватывающее весь доход от всякого рода выгод, которые человек извлекает из владения собственностью, независимо от форм ее использования; сюда, например, включается польза, получаемая от игры на собственном фортепьяно, равная той, какую получит торговец музыкальными инструментами, если он сдает фортепьяно напрокат. Обыденная речь, хотя и не склонна к такому широкому употреблению термина "доход" при рассмотрении общественных проблем, тем не менее обычно включает сюда, помимо денежного дохода, и некоторые другие его формы. Управление подоходного налога считает жилое помещение, занимаемое его владельцем, источником дохода, подлежащего обложению налогом, хотя доход от него выражается в форме непосредственного удобства. Управление при этом руководствуется не каким-либо абстрактным принципом, но частично практическим значением жилого помещения, частично тем, что к владению домом обычно относятся как к деловому предприятию, и частично тем, что реальный доход от домовладения легко выделить и оценить. Управление не стремится установить абсолютное разграничение, по существу, между вещами, на которые распространяется их юрисдикция, и теми, которые из нее исключены.

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

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

Гораздо большее значение имеет употребление термина "капитал" в качестве общей категории, т.е. с общественной точки зрения, для исследования того, как каждый из трех

факторов производства — земля (или природные факторы), труд и капитал — способствует созданию национального дохода (или национального Дивиденда, как мы его позднее будем называть) и как этот доход распределяется между указанными тремя факторами. А это дает дополнительное основание тому, чтобы установить соотношение между терминами "капитал" и "доход" с общественной точки зрения, как мы уже сделали это с точки зрения индивидуальной.

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

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

Такое употребление термина находится в соответствии с общепринятой экономистами практикой рассмотрения сначала общественных проблем в самом широком плане и откладывания разбора более детальных вопросов на потом; оно соответствует также принятому среди экономистов приему включать труд в число тех видов деятельности, и только тех, которые считаются источником дохода в таком широком понимании этого термина. Труд, капитал и земля — в данном здесь их определении — служат источниками всего того дохода, который учитывается при исчислении "национального дохода". *[Так же как из практических соображений лучше не обременять себя уточнением "дохода" от пользы, получаемой человеком от затраты по утрам труда на чистку шляпы, точно так же лучше игнорировать частицу капитала, воплощенную в применяемой при этом щетке. Однако в чисто абстрактном рассуждении подобные практические соображения не возникают, а поэтому логическая простота заключения Джевонса о том, что товары, находящиеся в руках у потребителя, представляют собой капитал, обладает некоторыми преимуществами и не затрудняет построение математических интерпретаций экономических доктрин.]*

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

Когда же ковер чистят домашние слуги или в мастерской паровой чистки, стоимость труда, затраченного на такую чистку, следует учитывать особо, ибо в противном случае результаты этого труда окажутся исключенными из общего итога тех вновь произведенных товаров и удобств, которые образуют реальный доход страны. Работа

домашних слуг всегда рассматривается как "труд" в техническом значении этого слова, а, поскольку его можно оценить суммарно по стоимости их вознаграждения в деньгах и в натуре, без перечисления всех его видов, включение его в доход страны не представляет большой статистической трудности. Известная непоследовательность, однако, выражается здесь в игнорировании тяжелого домашнего труда женщин и других членов семьи там, где нет слуг.

Далее, допустим, что землевладелец с годовым доходом 10 тыс.ф.ст. нанимает личного секретаря с окладом жалованья 500 ф.ст. в год, а секретарь в свою очередь нанимает слугу с годовой заработной платой 50 ф.ст. Может оказаться, что если доходы всех этих трех лиц учитываются в составе чистого дохода страны, то из них одни учитываются дважды, другие трижды. Но это не так. Землевладелец передает секретарю в обмен за его помощь часть покупательной способности, полученной от продуктов земли, а секретарь также передает часть этой покупательной способности слуге в вознаграждение за его услуги. Сельскохозяйственная продукция, стоимость которой в виде ренты поступает в распоряжение землевладельца, помощь, которую землевладелец получает в форме труда своего секретаря, и услуги, оказываемые секретарю в форме труда слуги, представляют собою самостоятельные элементы реального чистого дохода страны, а поэтому суммы 10 тыс.ф.ст., 500 ф.ст. и 50 ф.ст., выражающие их денежную меру, надлежит все учитывать, когда исчисляется доход страны. Но когда землевладелец выделяет 500 ф.ст. на содержание сыну, эту сумму не следует рассматривать как самостоятельный доход, поскольку в обмен на него никакие услуги не оказываются. Поэтому она и не облагается подоходным налогом.

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

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

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

Однако, когда рассматривается главным образом доход страны, следует делать скидку на износ источников, из которых он извлекается. Из дохода, получаемого от деревянного дома, нужно вычесть большую амортизацию, чем из дохода от каменного; каменный дом вносит больший вклад в реальное богатство страны, чем деревянный, обеспечивающий равные удобства. Далее, рудник может временно приносить большой доход, но способен в течение нескольких лет истощиться; в этом случае его следует считать эквивалентным земельному участку или рыбному промыслу, которые приносят гораздо меньший годовой доход, но будут давать этот доход вечно.

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

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

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

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

На всех этапах рассмотрения причин, управляющих накоплением и применением производительных ресурсов, мы обнаруживаем следующее: не существует универсального закона, согласно которому использование косвенных, многоступенчатых методов производства более эффективно, нежели использование прямых; при одних условиях затраты на приобретение машин и дорогостоящее накопление запасов в расчете на удовлетворение потребностей в будущем оказываются в долгосрочном плане экономичными, а при других условиях это не так; капитал накапливается, с одной

стороны, соразмерно ожиданиям человека, а с другой — соразмерно поглощению капитала теми косвенными методами производства, которые достаточно производительны, чтобы оправдать их применение. См. особенно кн. IV, гл. VII, § 8; кн. V, гл. IV, кн. VI, гл. I, § 8; кн. VI, гл. VI, § I.

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

Некоторые важнейшие примеры из истории выработки дефиниций капитала приведены в Приложении Е.]

Приложение Е. Определение капитала

---

§ 1. В кн. II, гл. IV отмечалось, что у экономистов нет другого выбора, кроме как следовать глубоко укоренившемуся обычаю в отношении использования термина "капитал" в повседневной коммерции, т. е. "торговый капитал". Однако недостатки такого применения велики и очевидны. Например, это заставляет нас рассматривать в качестве капитала яхты, но не экипаж, принадлежащий строителю яхт. Если, таким образом, в течение года он пользовался арендованным экипажем и вместо того, чтобы делать это и в дальнейшем, он продал яхту изготовителю экипажей, ранее ее арендовавшему, и купил экипаж для своего собственного использования, в результате окажется, что совокупный запас капитала в стране уменьшится на яхту и на экипаж. И это произойдет, хотя ничто не было уничтожено и хотя остались те же самые продукты сбережений, сами по себе производящие такие же выгоды для соответствующих индивидов и для общества, как и раньше, а, вероятно, даже еще большие выгоды.

Мы не можем также воспользоваться здесь представлением, что капитал отличается от других форм богатства своими более высокими возможностями предоставлять занятость рабочей силе. Ведь в действительности, когда яхты и экипажи находятся в руках торговцев ими и таким образом учитываются как капитал, данное количество поездок на яхтах и экипажах дает меньшую занятость для рабочей силы, чем в том случае, когда яхты и экипажи находятся в частных руках и не учитываются в качестве капитала. Занятость рабочей силы не будет повышена, а понизится, при замене профессиональных харчевен и пекарен (где все оборудование рассматривается в качестве капитала) частными кухнями (где ничего не рассматривается в качестве капитала). При найме у коммерческих производителей работники, возможно, имеют больше свободы, но почти наверняка они обладают более низкими материальным комфортом и заработной платой по сравнению с работой, выполняемой ими при более мягком режиме у частного нанимателя. Но эти недостатки повсеместно не учитывались, и несколько причин в совокупности привели к тому, что подобное применение термина вошло в моду. Одна из таких причин состоит в том, что отношения между частными нанимателями и их наемным персоналом редко составляют часть тактической и стратегической динамики конфликтов между работодателями и наемными работниками, или, как обычно говорят, между трудом и капиталом. Это положение подчеркивали Карл Маркс и его последователи. Они откровенно строили свое определение капитала вокруг этого положения, утверждая, что только то является капиталом, что в качестве средств производства принадлежит одному

лицу (или группе лиц) и используется для производства вещей на благо других в целом посредством наемного труда третьих таким образом, чтобы первые имели возможность грабить или эксплуатировать других.

Далее, такое использование термина "капитал" удобно как на рынке денег, так и на рынке труда. Торговый капитал обычно связывают с займами. Никто не колеблется осуществлять заем с целью увеличения имеющегося в его распоряжении торгового капитала, когда может заметить хорошую возможность для его использования, и для этого он может закладывать свой торговый капитал более легко и более регулярно в ходе обычных деловых сделок, чем он мог бы это сделать со своей мебелью или личным экипажем. Наконец, люди ведут тщательный учет своего торгового капитала, само собой разумеется, что они делают поправку на его амортизацию и таким образом сохраняют нетронутым его запас. Конечно, человек, нанимавший экипаж на год, может купить его за счет продажи акций железнодорожной компании, которые приносят ему гораздо меньший процент, чем он платил за аренду. Если он позволяет накопляться ежегодному доходу до тех пор, пока экипаж не придет в негодность, то этого окажется более чем достаточно для приобретения нового, и таким образом общий запас его капитала окажется возросшим в результате изменения. Но существует возможность, что он не сделает этого: в то время, пока экипаж принадлежал торговцу экипажами, он обеспечил его замену в ходе своих обычных коммерческих операций.

§ 2. Перейдем к определению капитала с социальной точки зрения. Уже отмечалось, что единственной строго логичной позицией является та, которая была принята большинством авторов, посвятивших свои работы математическим вариантам экономической науки и рассматривающих "общественный капитал" и "общественное богатство" в качестве равнозначных, хотя такое направление лишает их возможности использовать полезный термин. Но какое бы определение автор ни использовал в самом начале, он обнаруживает, что различные включенные им в это определение элементы различным образом соотносятся с последовательными проблемами, с которыми ему приходится иметь дело. Если поэтому его определение претендует на точность, он вынужден дополнять его путем объяснения влияния каждого отдельного элемента капитала на рассматриваемую проблему, и это объяснение, по существу, очень близко к объяснению других авторов. Таким образом, имеет место общее совпадение, читателей подводят к выводам, во многом совершенно аналогичным, каким бы путем к ним ни шли, хотя могут понадобиться некоторые усилия, чтобы выявить единство в существе, скрытое различиями в форме и словах. Расхождение. вначале оказывается меньшим злом, чем это казалось.

Далее, несмотря на эти различия в словах, существует преемственность в тональности при определении капитала экономистами нескольких поколений из многих стран. Правда, некоторые из них делали больший акцент на "производительности" капитала, а некоторые на его "будущих возможностях", и ни один из этих терминов не является совершенно точным или не указывает на четкую разграничительную линию. Но хотя эти недостатки приводят к невозможности четкой классификации, это имеет второстепенное значение. Вещи, относящиеся к действиям человека, никогда не могут быть строго классифицированы в соответствии с каким-либо научным принципом. Точные списки можно составить для вещей, которые должны быть отнесены к определенным классам в качестве руководства для полицейского чиновника или сборщика таможенных пошлин, но такие списки носят откровенно искусственный характер. Именно дух, а не букву, экономических традиций мы должны с особой тщательностью сохранять. И как отмечалось в конце кн. II, гл. IV , ни один разумный автор никогда не упускал из виду ни производительную, ни потенциальную сторону капитала, но некоторые более подробно

рассматривали одну сторону, другие — вторую, хотя и те и другие сталкивались с трудностями в проведении четкой разграничительной линии между ними.

Рассмотрим далее капитал в качестве хранилища вещей, результата человеческих усилий и жертв, направленных скорее на обеспечение прибылей в будущем, чем в настоящем. Само по себе такое понятие является определенным, но оно не ведет к определенной классификации, подобно тому как понятие длины является определенным, однако не дает нам возможности отделить длинные стены от коротких, если только мы не введем какого-либо произвольного правила. Дикарь проявляет некое размышление о будущем, когда соединяет ветки деревьев, чтобы обеспечить себе защиту на ночь, еще в большей мере — когда мастерит убежище из шкур и стоек и еще большее — когда строит хижину из дерева; цивилизованный человек демонстрирует все большую заботу о будущем, когда заменяет деревянные лачуги прочными домами из камня или кирпича. Можно провести где угодно линию, отделяющую те предметы производства, которые свидетельствуют о большем стремлении удовлетворить будущие потребности, чем настоящие, но она будет искусственной и нестабильной. Те, кто стремился найти такую границу, оказались на наклонной плоскости и не достигли стабильного положения, пока не включили все накопленное богатство в понятие капитала.

С этим логическим результатом столкнулись многие французские экономисты, которые, следуя в направлении, проложенном физиократами, использовали термин "капитал" во многом в том же смысле, в каком А.Смит и его непосредственные последователи использовали слово "запас", включая все накопленное богатство (valuers accumulees), т. е. все результаты превышения производства над потреблением. И хотя в последние годы у них обнаружилась определенная тенденция к использованию термина в более узком, английском смысле, в то же самое время имеет место значительное движение со стороны наиболее глубоких мыслителей в Германии и Англии в направлении более старого и более широкого французского определения. Особенно это было заметно у авторов, которые, подобно Тюрго, тяготели к математической форме мышления, и среди них особенно выделяются Германн, Джевонс, Вальрас и профессора Парето и Фишер. Работы проф. Фишера содержат умелую аргументацию, богатую плодотворными идеями, в пользу всеохватывающего употребления термина. С точки зрения абстрактного и математического подхода его позиция неопровержима. Но он, видимо, в очень малой степени учитывает необходимость ведения реалистических дискуссий с учетом торгового языка и игнорирует предупреждение Бейджгота против попыток "выразить различные значения составных вещей при помощи скудного словаря фиксированных трактовок" *[Германн говорил ("Staatswirtschaftliche Untersuchungen", гл. Ill и V), что капитал состоит из товаров, "которые являются долговременным источником удовлетворения, имеющим меновую стоимость". Вальрас ("Elements d'Economie Politique", p. 197) определяет как капитал "любой вид общественного богатства, которое совершенно не потребляется или потребляется лишь медленно; любая ограниченная количественно полезность, которая переживает первый акт ее использования, одним словом, которая может быть использована более одного раза: дом, предмет мебели". Книс определил капитал как существующий запас товаров, "который готов для применения с целью удовлетворения спроса в будущем". А проф. Никольсон говорит: "Направление мышления, предложенное А. Смитом и развитое Книсом, как выясняется, приводит к следующему результату: капитал есть богатство, отложенное для удовлетворения - прямого или косвенного - будущих потребностей". Но вся фраза, и особенно слово "отложенное", видимо, отличается отсутствием определенности и скорее обходит, чем преодолевает трудности проблемы.]*.

§ 3. Большинство попыток дать строгое определение капитала, предпринятых в Англии и других странах, ориентировалось главным образом на его производительность, при этом имело место относительное пренебрежение его возможностями в отношении будущего (prospectivity). Они рассматривали общественный капитал в качестве средства приобретения (Erwerbskapital) или запаса реквизитов производства (Productions-mittel Vorrath}. Но это общее понятие трактовалось различным образом.

В соответствии со старой английской традицией капитал состоит из тех вещей, которые содействуют труду в производстве или обеспечивают его, или, как было сформулировано ближе к нашему времени, он состоит из тех вещей, без которых производство не могло бы осуществляться с равной эффективностью, но которые не являются бесплатными дарами природы. Именно с этой точки зрения было сделано уже отмеченное различие между потребительским капиталом и вспомогательным капиталом.

Такой подход к капиталу был подсказан положением дел на рынке труда, но он никогда не был полностью состоятельным. Дело в том, что в этом случае в понятие капитала включается все, что прямо или косвенно работодатели предоставляют в качестве платежа за работу своего наемного персонала — "капитал заработной платы", или "капитал для вознаграждения", как его называют, но не включаются какие-либо вещи, необходимые для их собственного обеспечения или обеспечения архитекторов, инженеров и других лиц, занимающихся профессиональной деятельностью. Но чтобы это понятие было состоятельным, в него следовало бы включить предметы, необходимые для обеспечения эффективности деятельности всех классов трудящихся, и должны быть исключены предметы роскоши для работников физического труда, как и других работников. Если бы, однако, оно было доведено до этого логического вывода, это понятие играло бы значительно менее выдающуюся роль в рассмотрении отношений между работодателем и наемными работниками. *[Английские последователи Адама Смита давали, в частности, следующие основные определения. Рикардо говорил: "Капитал есть та часть богатства страны, которая занята в производстве и состоит из продовольствия, одежды, инструмента, сырья, машин и т.д., необходимых для приведения в действие труда". Мальтус отмечал: "Капитал - это такая часть запаса страны, которая держится или применяется с целью получения прибыли при производстве и распределении богатства". Сенсор говорил: "Капитал есть статья богатства, результат человеческих усилий, занятая в производстве и распределении богатства". Дж. Стюарт Милль писал: "Что капитал делает для производства - так это предоставляет помещение, защиту, инструменты и материалы, которые требуются для работы, и обеспечивает питание и другим образом обеспечивает существование работников в ходе процесса. Любые вещи, предназначенные для такого использования, являются капиталом". Мы вынуждены будем вернуться к этой концепции капитала в связи с так называемой доктриной "фонда заработной платы", см. Приложение J.*

Как заметил Хельд, практические проблемы, привлекавшие внимание в начале предшествующего века, привели к выдвижению подобной концепции капитала. Люди с беспокойством отмечали, что благосостояние трудящихся классов зависит от осуществляемого заранее предоставления средств, необходимых Для работы по найму, и средств существования, и подчеркивали опасности, связанные с попытками искусственного создания занятости ради них на основе нелепой протекционистской системы и старого закона о бедных. Точка зрения Хельда была с большой проницательностью развита в дающей пищу для размышлений и интересной работе Кэннана "Производство и распределение 1776-1848 гг." (Cannan, Production and Distribution, 1776 -1848), хотя некоторые из высказываний более ранних экономистов,

видимо, позволяют дать иные и более разумные толкования, чем те, которые он км приписывает.]

Однако в некоторых странах, и особенно в Германии и Австрии, имела место определенная тенденция ограничить понятие капитала (с общественной точки зрения) вспомогательным или инструментальным капиталом. Утверждалось, что с целью обеспечения четкого различия между производством и потреблением все, что не входит непосредственно в потребление, должно быть отнесено к средствам производства. Однако, видимо, отсутствуют убедительные доводы в пользу того, что какая-либо вещь не может рассматриваться как обладающая двумя качествами. *[Соображения по этому вопросу и прекрасный анализ трудностей, связанных с этой проблемой в целом, см. у Вагнера: "Grondlegung", ed. 3, p. 315-316.]*

Утверждалось далее, что те вещи, которые служат человеку не непосредственно, а в связи с той ролью, которую они играют в подготовке других вещей к использованию человеком, образуют единый класс, поскольку их стоимость является производной от стоимости вещей, производству которых они способствуют. Однако есть основания сомневаться в применении термина "капитал" в данном случае, а также в том, действительно ли данная группа является столь единой, как это представляется на первый взгляд.

Так, мы можем определить инструментальные товары таким образом, чтобы сюда входили трамваи и другие предметы, стоимость которых является производной от предоставляемых ими личных услуг, либо мы можем последовать примеру старого использования понятия "производительный труд" и настаивать, что только, те вещи надлежащим образом рассматриваются в качестве инструментальных товаров, работа которых непосредственно воплощается в материальном продукте. Первое определение приводит к тому, что применение этого термина оказывается довольно близко к применению, рассмотренному в предыдущем параграфе, причем оно страдает от такой же нечеткости. Второе определение является немного более строгим, но, видимо, оно вводит искусственное различие там, где в природе ничего подобного не существует, и оно столь же непригодно для научных целей, как и старое определение производительного труда.

В заключение отметим следующее. С абстрактной точки зрения французское определение, сторонниками которого являются проф. Фишер и другие, оказыцайтся вне конкуренции. Мужское пальто представляет собой точно в такой же степени, как и фабрика, накопленный продукт прошлых усилий и жертв, предназначенный для того, чтобы дать человеку удовлетворение в будущем, в то время как и то и другое дает непосредственное укрытие от непогоды. И если мы стремимся к получению определения, которое позволит установить непосредственную связь реалистической экономической науки с рынком, то необходимо тщательным образом учесть совокупное количество тех вещей, которые на рынке рассматриваются в качестве капитала и не попадают в рамки, установленные для "промежуточных" продуктов. В случае наличия сомнений предпочтение отдается тому подходу, который в наибольшей степени соответствует традиции. Таковы были соображения, приведшие к принятию приведенного выше двойственного определения капитала с точки зрения предпринимательства и с общественной точки зрения. *[См. кн. II, гл. IV, § 1, 5. Связь производительности капитала со спросом на него и его потенциальных возможностей с его предложением в течение длительного времени учитывалась людьми лишь в скрытой форме, хотя она в значительной мере перекрывалась другими соображениями, многие из которых, как кажется сейчас, основаны на ошибочных концепциях. Некоторый авторы делали больший упор на сторону предложения, а другие - на сторону спроса, но различия между ними часто сводились лишь к различиям в акцентах. Те, кто уделял больше внимания производительности*

капитала, не могли не знать о неохотном отношении людей к экономии и жертвам в настоящем ради будущего. А с другой стороны, те, кто задумывался над природой и масштабами жертв, связанных с такой отсрочкой, считали очевидным такие факты, что накопление орудий производства дает человечеству в большой мере возрастающую силу для удовлетворения своих потребностей. Короче говоря, нет оснований считать, что объяснения, которые проф. Бем-Баверк выдвинул в отношении "наивных теорий производительности", "теорий использования" и т.д. капитала и процента, были бы восприняты самими более ранними авторами в качестве гармоничных и полных изложений их индивидуальных позиций. Видимо, ему не удалось добиться успеха в поисках четкого и состоятельного определения. Он говорит, что "общественный капитал есть группа продуктов, предназначенных Для использования ради дальнейшего производства, или -короче говоря - группа промежуточных продуктов". Он формально исключает (кн. I, гл. VI) "жилые дома и другие виды строений, которые непосредственно служат для какой бы то ни было цели наслаждения, или образования, или культуры". Чтобы быть последовательным, он должен исключить гостиницы, трамваи, пассажирские суда и поезда и т.д. и, возможно, Даже электростанции, производящие электричество для частных жилищ, но это, кажется, лишило бы понятие капитала всякого практического интереса. Видимо, нет такого убедительного основания исключать (из понятия капитала. - Ред.) государственный театр и в то же время включать трамвайный вагон, которое не позволило бы обосновать включение предприятий, производящих домотканый материал, и исключение тех из них, которые заняты изготовлением кружев. В ответ на такое возражение он совершенно разумно утверждает, что любая экономическая классификация должна делать поправку на существование разграничительных линий между любыми двумя классами, которые охватывали бы вещи, частично принадлежащие к каждому из этих классов. Но возражения, представленные против его определения, состоят в том. что в этом случае разграничительные линии оказываются чрезмерно широкими по сравнению с охватываемой ими территорией, что это вступает в резкое противоречие с применениями термина в рыночных отношениях и что оно все-таки не отражает, как обстоит дело с французским определением, идеально состоятельную и согласованную абстрактную идею.]

Книга третья. О потребностях и их удовлетворении

Глава первая. Вводная

---

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

предложения и стоимости", предваряющей рассмотрение темы "Распределение и обмен или стоимость".

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

§ 2. До недавних пор проблемой спроса или потребления несколько пренебрегали. Ибо сколь бы важно ни было исследование того, как лучше всего использовать имеющиеся ресурсы, оно отнюдь не отвечает методам экономической науки, когда дело касается расходов частных лиц. Здравый смысл человека, обладающего большим жизненным опытом, окажет ему большую помощь при решении такого вопроса, чем самый хитроумный экономический анализ; до последнего времени экономисты мало высказывались на этот счет, так как, по существу, им нечего было сказать сверх того, что уже было известно всем здравомыслящим людям. Однако недавно по ряду взаимосвязанных причин эта проблема привлекла к себе большее внимание в экономических дискуссиях.

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

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

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

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

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

Глава вторая. Связь между потребностями и деятельностью

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

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

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

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

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

Между тем в высших его слоях, хотя одежда женщин все еще отличается разнообразием и дороговизной, одежда мужчин теперь простая и недорогая по сравнению с тем, какой она была в Европе еще совсем недавно и какой она является на Востоке и сегодня. Ибо те мужчины, которые поистине выделяются среди других своими собственными достоинствами, испытывают естественное нежелание создавать впечатление, будто они привлекают к себе внимание своей одеждой, и именно они продиктовали моду *[Женщина может одеждой продемонстрировать свое богатство, однако она не может таким образом демонстрировать одно лишь богатство, в противном случае она не достигает своей цели. Ей следует, кроме богатства, показать также какие-либо собственные достоинства, ибо, несмотря на то что красотой своей одежды она может быть обязана не столько себе, сколько портному, существует все же традиционное мнение, что женщина, будучи менее занятой делами вне дома, в состоянии уделять больше времени обдумыванию своей одежды. Даже в условиях громадной власти современной моды быть "хорошо одетым" (не "шикарно одетым") является лишь второстепенной целью для тех, кто хочет выделяться своими талантами и способностями, причем такой подход получит еще большее распространение, когда рассеется зловредная власть экстравагантной моды. Создание действительно красивой, разнообразной и отвечающей своему назначению одежды - это дело, которому стоит посвящать большие усилия; оно относится к тому же роду занятий, хотя и не занимает такое же место, как и создание живописцем хорошей картины.]* .

§ 3. Жилище удовлетворяет насущную потребность в укрытии от непогоды, но эта потребность играет совсем незначительную роль в эффективном спросе на жилье. Хотя небольшая, но хорошо построенная хижина обеспечивает великолепное укрытие, ее

духота, неизбежная грязь, отсутствие в ней элементарных условий для соблюдения приличий и спокойной жизни представляют собой великое зло. И дело не столько в том, что она создает физические неудобства, сколько в том, что она препятствует развитию способностей человека, ограничивает высшие формы деятельности людей. По мере расширения такого рода деятельности потребность в большей жилой площади становится все более настоятельной *[Правда, многие целеустремленные рабочие предпочитают тесное жилье в городе просторному коттеджу в деревне, но объясняется это тем, что они испытывают большое влечение к таким видам деятельности, для которых деревенская жизнь не дает достаточных возможностей.]* .

Поэтому относительно большое и хорошо оборудованное жилище представляет собой даже для низших социальных слоев то, что сразу же "требуется для обеспечения производительности" *[См. кн. II. гл. III, § 3.]*, а также то, что составляет самый удобный и наглядный способ выдвижения материальной претензии на престижное место на со циальной лестнице. Даже в тех слоях общества, где каждый располагает жилищем, вполне достаточным для осуществления высших форм деятельности, его хотят еще больше увеличить, почти до неограниченных размеров, в качестве условия для осуществления многих высших форм общественной деятельности.

§ 4. Сюда относится также распространяющееся среди всех слоев общества желание осуществлять и совершенствовать деятельность, которая охватывает не только занятия наукой, литературой и искусством ради них самих, но и обусловливает быстрый рост спроса на труд тех, кто занимается ими профессионально. Свободное время используется все менее и менее как возможность для бездеятельности; наблюдается возрастающее стремление к таким развлечениям, как атлетические состязания и путешествия, которые стимулируют не столько чувственные порывы, сколько энергичную деятельность *[В качестве второстепенного явления можно отметить то обстоятельство, что напитки, стимулирующие умственную деятельность, широко заменяют теперь напитки, доставляющие лишь удовольствие. Потребление чая быстро возрастает, тогда как потребление алкоголя остается стабильным, причем во всех слоях общества сокращается спрос на более крепкие и быстро опьяняющие виды алкогольных напитков.]* .

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

Поэтому, вообще говоря, хотя на ранних стадиях развития человека его деятельность диктовалась его потребностями, в дальнейшем каждый новый шаг вперед следует считать

результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают к жизни новые виды деятельности.

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

Неверно поэтому, что "теория потребления составляет научную основу экономической науки" *[Эта концепция выдвинута Бенфилдом, а затем принята Джевонсом в качестве ключевой для своей позиции. К сожалению, в данном случае, как и в других, страсть Джевонса к жестким формулировкам привела его к выводу, который не только неточен, но и вреден, так как подразумевает, что старые экономисты заблуждались глубже, чем это имело место в действительности. Как утверждает Бенфилд, "первое положение теории потребления гласит, что удовлетворение каждого низшего вида в шкале потребностей порождает желание удовлетворить более высокую потребность". Если бы это положение было верно, то названная концепция, которая на нем строится, тоже была бы правильной. Однако, отмечает Джевонс (Jevons. Theory of Political Economy, 2nd ed., p. 59), это положение неверно, и поэтому он заменяет его утверждением о том, что удовлетворение низшего вида потребности позволяет проявить себя более высокому ее виду. Это верное и по существу тождественное положение, но оно не дает оснований признавать господствующие позиции теории потребления.]*. В действительности многое наиболее интересное в науке о потребностях позаимствовано из науки об усилиях и о деятельности. Обе науки дополняют друг друга, одна без другой неполноценна. Но если уж одна из них вправе в большей мере, чем другая, претендовать на объяснение истории человека, будь то ее экономический аспект или какой-либо иной, то это наука о деятельности, а не наука о потребностях. На их правильное соотношение указал Маккуллох, когда, рассматривая "прогрессивную натуру человека" *[Mc Culloch . Principles of Political Economy, ch. II.]* , писал: "Удовлетворение потребности или желания - это лишь шаг на пути к какому-либо занятию. На каждой ступени своего развития человеку суждено придумывать и изобретать, браться за новые дела, а завершив их, со свежими силами приниматься за другие".

Отсюда следует, что возможное на данной стадии нашего исследования рассмотрение проблемы спроса необходимо ограничить элементарным ее анализом почти чисто формального порядка. Более глубокое изучение проблемы потребления должно быть осуществлено после, а не до основного этапа экономического анализа. Хотя начало ее исследованию может быть положено в области собственно экономической науки, но здесь она не в состоянии получить свое завершение, она должна выйти далеко за пределы экономической науки. *[Надлежащая классификация потребностей представляет собою не лишенную интереса задачу, но для целей настоящего исследования она не нужна. Основные положения большинства новейших работ в этой области можно найти у Германна (Hermann) в его Staatswirtschaftliche Untersuchungen, гл. II, где потребности подразделяются на "абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, положительные и отрицательные, прямые и косвенные, общие и особенные, беспрерывные и прерывистые, постоянные и временные, обычные и*

чрезвычайные, настоящие и будущие, индивидуальные и коллективные, частные и государственные".

Известный анализ потребностей и желаний содержится в огромном большинстве трудов даже последнего поколения французских и других экономистов континентальной Европы; однако строгие пределы, которыми ограничили свою науку английские авторы, исключили исследование этой проблемы. Весьма характерно, что нет никаких упоминаний о потребностях в работе Бентама "Руководство по политической экономии" ("Manual of Political Economy"), хотя их глубокий анализ в его же трудах "Принципы морали и законодательства" ("Principles of Morals and Legislation") и "Таблица мотивов человеческих поступков" ("Table of Springs of Human Action") оказал большое влияние на читателя. Германн изучал Бентама, а с другой стороны, Бенфилд, чьи лекции, быть может впервые в английском университете, во многом обязаны своим содержанием немецкой экономической мысли, признает свой особый долг перед Германном. В Англии путь к изучению великолепной работы Джевонса о теории потребностей был проложен самим Бентамом, затем Сениором, чьи краткие замечания по этому предмету содержат далеко идущие намеки, а также Бенфилдом и австралийцем Хирном. Работа Хирна "Plutolo-gy or Theory of the Efforts to satisfy Human Wants" отличается простотой и глубиной; она представляет собой замечательный пример того, как можно использовать тщательное исследование для обучения молодых людей на очень высоком уровне, для глубокого ознакомления их с экономическими условиями жизни, не навязывая им какого-либо конкретного решения тех наиболее трудных проблем, по которым они еще не в состоянии выносить собственные суждения. Примерно тогда же, когда появилась "Теория политической экономии" Джевонса, Карл Менгер дал большой импульс тонким и интересным исследованиям австрийской школы экономистов в области потребностей и полезностей; собственно они уже были начаты фон Тюненом, как отмечено в предисловии к настоящей работе.]

Глава третья. Градации потребительского спроса.

---

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

Мы принимаем, что полезность соотносительна "желанию" или "потребности". Выше уже отмечалось, что желания можно измерять не непосредственно, а лишь косвенно, через посредство внешних проявлений, которые они порождают, и что в тех случаях, коими главным образом и занимается экономическая наука, меру составляет цена, которую человек готов уплатить за исполнение или удовлетворение своего желания. У него могут возникать и такие желания и стремления, удовлетворения которых человек осознанно не требует, но здесь мы пока что рассматриваем преимущественно те, которые человек ставит своей целью удовлетворить. Мы принимаем также положение, согласно которому получаемое в результате удовлетворение, в общем, вполне отвечает тому, что человек и ожидал, когда производил покупку. *[Следует настоятельно подчеркнуть, что измерить непосредственно сами по себе желания или удовлетворение, получаемое от их исполнения, невозможно или даже вообще немыслимо. Если бы мы могли это делать, нам*

пришлось бы производить два расчета - один для желаний, а другой для удовлетворения от их исполнения. При этом оба расчета должны были бы резко расходиться друг с другом. Дело в том, что, не говоря уж о высших стремлениях, некоторые из тех желаний, которые главным образом рассматривает экономическая наука, и особенно те, которые связаны с соперничеством, импульсивны; многие продиктованы силой привычки; некоторые ужасны и лишь ведут к пагубным последствиям; а многие имеют своей основой невыполнимые ожидания (см. ранее, кн. I, гл. II, § 3, 4). Разумеется, многие виды удовлетворения желаний представляют собою не грубые наслаждения, а относятся к развитию высших свойств натуры человека или, употребляя хорошее старое выражение, к его вознесению к блаженству; некоторые из них могут даже являться частично следствием самопожертвования (см. кн.1, гл. II, § I). Следовательно, два непосредственных измерения могут дать разные результаты. Но поскольку ни одно из них не возможно, нам остается вернуться к способу измерения, предлагаемому экономической наукой, а именно к измерению мотива или движущей силы действия. При всех его недостатках мы используем его для измерения как желаний, которые побуждают к действиям, так и их удовлетворения в результате этих действий (ср. статью проф. Пигу "Some remarks of Utility" в: Economic Journal, March, 1903).]

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

Ту часть количества вещи, которую его просто убедили купить, можно назвать его **предельной покупкой**, поскольку он уже был на грани сомнения, стоит ли производить расход, требующийся для ее приобретения. А полезность его предельной покупки можно назвать **предельной полезностью** этой вещи для него. Если же человек, вместо того чтобы купить вещь, изготовляет ее сам, предельную полезность составляет полезность того ее количества, которое он сочтет целесообразным изготовить. Таким образом, приведенный здесь закон может быть выражен в следующих словах: предельная полезность какой-либо вещи для всякого человека убывает с каждым приростом того ее количества, которым он уже располагает. *[См. Замечание I в Математическом приложении. Этот закон занимает преобладающее положение по отношению к закону убывающей отдачи земли, хотя последний имеет приоритет во времени, поскольку он первым был подвергнут строгому анализу полуматематического характера. Если в предварительном порядке позаимствовать часть терминов данного закона, то можно сказать, что отдача в виде удовольствия, какое человек получает от каждой дополнительной порции товара, уменьшается до тех пор, пока наконец не будет достигнут предел, при котором окажется нецелесообразным производить новые его покупки.*

Термин предельная полезность (Grenznutz) был впервые употреблен в данной связи австрийцем Визером. Затем он был принят проф. Уикстидом. Он соответствует термину "конечная", использованному Джевонсом, которому Визер выражает признательность в предисловии к своей книге (p. XXIII англ. издания) [У Ф. Визера две книги: Ober den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien. 1884. и Der

naturliche Wert, Wien, 1889. - Прим. перев.]. Первым в приведенном им перечне предшественников его доктрины назван Госсен, 1854.]

В этом законе, однако, содержится скрытое условие, требующее выяснения. Оно заключается в том, что мы не учитываем, какое влияние оказывает время на какие-либо изменения в характере и вкусах самого человека. Поэтому закон не исключает того, что чем более человек слушает хорошую музыку, тем более должно возрастать у него желание ее слушать, или что жадность и честолюбие часто ненасытны, или что и добродетель чистоплотности, и порок пьянства произрастают в среде, которая их питает. В подобных случаях наши заключения распространяются на какой-то период времени, причем к концу его человек уже не тот, каким он был вначале. Если же мы берем человека таким, какой он есть в данный момент, без учета воздействия времени, изменяющего его характер, предельная полезность вещи для него неуклонно сокращается по мере увеличения ее количества в его распоряжении *[Здесь можно отметить, хотя этот факт и не имеет большого практического значения, что малое количество товара может оказаться недостаточным для удовлетворения какой-то определенной потребности и что, следовательно, когда потребитель получает его в количестве, достаточном для достижения желаемой цели, его удовлетворение возрастает в большей пропорции, чем само количество данного товара. Например, любой человек получит меньше удовлетворения от 10 кусков обоев, чем от 12, в том случае, когда 12 кусков достаточно для покрытия стен его комнаты, а 10 кусков мало для этой цели. Еще пример: очень короткий концерт или праздник может не достигнуть своей цели доставить достаточное наслаждение или надлежащий отдых, а удвоение их продолжительности способно больше чем удвоить их общую полезность. Этот пример аналогичен тому факту, который нам придется исследовать в связи с тенденцией к сокращению отдачи, а именно что капитал и труд, уже вложенные в какой-либо участок земли, могут оказаться столь недостаточными для реализации всего ее потенциального плодородия, что некоторые дополнительные вложения в нее - даже при существующей агротехнике - в состоянии принести большую, чем пропорциональную этим затратам, отдачу. А в том факте, что совершенствование агротехники может противодействовать этой тенденции, мы обнаружим аналогию с только что упомянутым в тексте условием, подразумеваемым в законе убывающей полезности.]*.

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

Наш закон, следовательно, можно изложить следующим образом: чем большим количеством какой-либо вещи человек обладает, тем меньше, при прочих равных условиях (т.е. при равенстве покупательной силы денег и при равном количестве денег в

его распоряжении), будет цена, которую он готов уплатить за небольшое дополнительное ее количество, или, другими словами, его предельная цена спроса на нее снижается.

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

Последнее положение напоминает нам, что мы до сих пор еще не приняли в расчет изменения в предельной полезности денег, или общей покупательной способности. В один и тот же момент, при неизменном объеме материальных ресурсов индивидуума, предельная полезность денег для него составляет фиксированную величину, вследствие чего цены, которые он готов заплатить за два товара, находятся между собой в таком же отношении, как и полезности этих двух товаров.

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

Иными словами, чем богаче становится человек, тем меньше для него предельная полезность денег; каждый прирост его средств повышает цену, которую он готов уплатить за какое-нибудь определенное благо. Равным образом и каждое сокращение его ресурсов увеличивает предельную полезность денег для него и снижает цену, которую он согласен заплатить за какое-либо благо *[См. Замечание II в Математическом приложении.]*.

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

6 фунтов по 50 пенсов за фунт

7 - " - по 40 - " - -"-

8 - " - по 33 - " - -"-

9 -"- по 28 -"- -"-

10 -"- по24-"- -"-

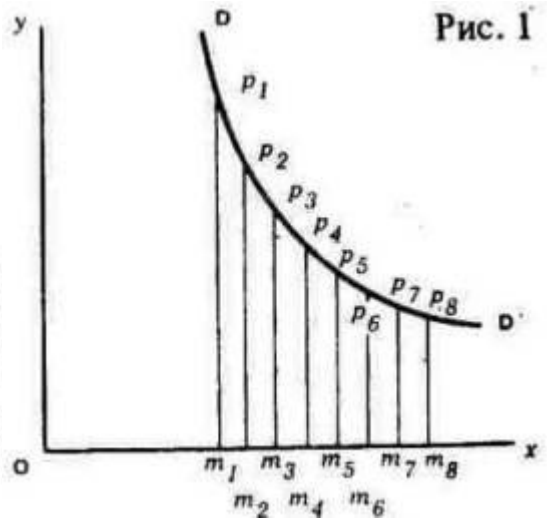
11 -"- по 21 -"- -"-

12 - " - по 19 -"- -"-

13 -"- по 17 -"- -"-

Если сюда включить соответствующие цены за все промежуточные количества, мы получим точное представление о его спросе. *[Такую шкалу спроса можно изобразить на входящем теперь в обычную практику графике а виде кривой, которую мы бы назвали кривой спроса. Пусть Ox и Oy образуют соответственно горизонталь и вертикаль. Пусть 1 дюйм по горизонтали представляет собой 10 фунтов чая, а 1 дюйм по вертикали — 40 пенсов.*

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



Точка m1 помещается на горизонтали Ox, а m1p1 проводится вертикально от m1 и т. д. В результате точки p1p2...p8 образуют его кривую спроса на чай или, как мы бы их назвали, точки спроса. Если бы мы могли выявить таким же образом точки спроса на каждое предполагаемое количество чая, мы должны были бы получить непрерывную кривую DD', как показано на рис. 1. Приведенное здесь представление о шкале спроса я кривой спроса является лишь предварительным; связанные с ними некоторые трудности будут рассмотрены в гл. V.]

Невозможно выразить спрос человека в виде "количества, которое он готов купить", или в виде "интенсивности его стремления купить определенное количество", не ссылаясь при этом на цены, по которым он купит это количество или другие количества. Мы можем выразить спрос точно лишь посредством перечней цен, по которым человек готов купить различные количества. *[Так, Милль пишет, что под словом "спрос" следует понимать требуемое количество, причем помнить, что это не фиксированная величина, а величина, изменяющаяся в зависимости от стоимости ("Основы политической экономии", кн. III, гл. II, § 4). Это определение научно по своему содержанию, но выражено оно неясно, и его часто толковали неправильно. Кернс предпочитает обозначать "спрос как желание товаров и услуг, достигающее своей цели посредством предложения общей покупательной способности, а предложение — как желание общей покупательной способности, добивающееся своей цели посредством предложения определенных товаров и услуг". Эта формулировка ему нужна, чтобы получить возможность говорить об отношении или равенстве спроса и предложения. Однако вели чины двух желаний двух различных людей нельзя сравнивать непосредственно, сравнивать можно лишь меры их измерения, но не сами величины. Фактически сам Кернс вынужден прийти к заключению, что предложение "ограничено количеством предназначенных к продаже определенных товаров, а спрос ограничен размером покупательной способности, предназначенной для их покупки". Но продавцы не обладают установленным количеством товаров для продажи независимо от уровня цены, которую они могут за них выручить; в свою*

очередь покупатели не располагают фиксированным объемом покупательной способности, которую они готовы израсходовать на приобретение определенных товаров независимо от того, сколько им придется за них заплатить. В обоих случаях необходимо учитывать отношение между количеством и ценой, чтобы завершить конструкцию Кернса, а когда такой учет сделан, все возвращается к подходу, принятому Миллем. Правда, Кернс признает, что "спрос в определении Милля следует понимать как измеряемый не объемом покупательной способности, предлагаемой для удовлетворения желания товаров, как этого требует мое определение, а количеством товаров, на приобретение которых предлагается указанная покупательная способность". Конечно, существует большая разница между утверждением "Я куплю дюжину яиц" и утверждением "Я куплю яйца на сумму в 1 шилл.". Но нет существенной разницы между заявлением "Я куплю 12 яиц стоимостью в 1 пенс каждое и лишь 6 яиц стоимостью в полтора пенса каждое" и заявлением "Я израсходую 1 шилл. на яйца по пенсу за каждое, но, если их продают по U пенса за штуку, я потрачу на их покупку лишь 9 пенсов". Хотя, будучи доведенной до логического завершения, формула Кернса становится, по существу, такой же, как и формула Мил ля, ее нынешнее изложение вводит даже в еще большее заблуждение (см. мою статью "О теории стоимости Милля" в Forthnightly Review, April, 1876).]

Когда мы говорим, что спрос человека на какой-либо товар увеличивается, мы подразумеваем, что он купит большее его количество, чем за ту же цену он купил бы его прежде, и что он купит такое же его количество по более высокой цене. Общее возрастание его спроса представляет собою увеличение цен — по всей их амплитуде, — которые он готов платить за различные количества товара, а не тот лишь факт, что он согласен купить боль шее количество товара по существующим ценам. *[Иногда мы можем счесть целесообразным охарактеризовать это как повышение его шкалы спроса. Геометрически это выражается в повышение его кривой спроса и, что то же самое, в сдвиге ее вправо и, быть может, в некотором изменении ее кривизны.]*

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

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

Следовательно, на крупных рынках — где сталкиваются богатые и бедные, старые и молодые, мужчины и женщины, люди всех вкусов, характеров и профессий -

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

Общий спрос в этом месте, например на чай, представляет собой сумму спросов всех тамошних отдельных лиц. Некоторые из них могут оказаться богаче или беднее индивидуального потребителя, чей спрос мы только что учли; одни из них могут любить чай больше его, а другие меньше. Допустим, что в данном месте имеется миллион покупателей чая и что их среднее потребление равно потреблению нашего индивидуального потребителя по каждой из приведенных в перечне цен. В этом случае спрос в указанном месте выражен тем же перечнем цен, какой приведен выше, если мы вместо 1 фунта чая возьмем 1 млн. фунтов *[Спрос выражен той же кривой, что и прежде, только один дюйм по горизонтали теперь представляет 10 млн. фунтов вместо 10 фунтов. Правильное определение кривой спроса для данного рынка можно изложить следующим образом: кривую спроса на любой товар на рынке в течение любого данного отрезка времени образует траектория точек спроса. Иными словами, это такая кривая, на которой, если с любой точки P на ней провести прямую PM перпендикулярно горизонтали Ox, PM будет представлять цену, по какой покупатели станут покупать количество товара, выраженное отрезком OM.]*.

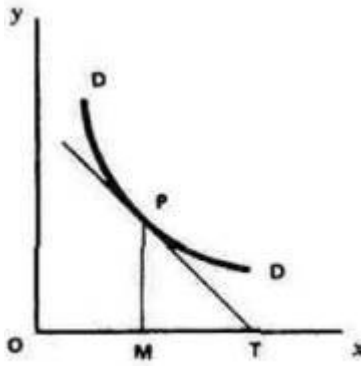


Рис. 2

Отсюда, таким образом, следует один общий закон спроса: чем больше количество товара, которое имеется в виду продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена, чтобы он мог найти себе покупателей, или, другими словами, количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены. При этом нет строго одинакового соотношения между снижением цены и повышением спроса. Сокращение цены на 1/10 может увеличить продажу на 1/20, или на 1/4, или даже вдвое. Однако, если величины в левом столбце шкалы спроса возрастают, величины в ее правом столбце всегда сокращаются. *[Таким образом, когда точка на кривой удаляется от вертикали Oy, она неизменно приближается к горизонтали Ox. Поэтому, если провести прямую FT от точки P на кривой до точки T на Ox, угол PTx будет тупым углом. Представляется целесообразным изложить это обстоятельство короче, а именно в виде выражения: PT имеет отрицательное отклонение. Таким образом, кривая спроса характеризуется одним всеобщим правилом, гласящим, что по всей своей протяженности она имеет отрицательное отклонение. Разумеется, очевидно, что*

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

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

§ 6. Ценами спроса в нашем перечне являются те, по которым можно продавать различные количества товара на рынке в течение данного периода и при данных условиях. Если каким-то образом изменяются условия, вероятно, требуется также изменить и цены, а это приходится делать постоянно, когда желание приобрести какой-либо товар существенно меняется в силу смены привычек, в результате удешевления на рынке конкурирующего товара или вследствие изобретения нового. Например, перечень цен спроса на чай составлен исходя из допущения, что цена на кофе известна; однако неурожай кофе повысит цены на чай. Совершенствование системы электрического освещения должно привести к сокращению спроса на газ; равным образом снижение цены на какой-либо сорт чая может вызвать его замену худшим, но более дешевым сортом. *[но даже представить себе, хотя это и неправдоподобно, что одновременное и пропорциональное снижение цен на все сор та чая способно сократить спрос на какой-нибудь один его сорт; такое может произойти тогда, когда число покупателей, которых общее подешевление чая побуждает перейти на потребление более высокого сорта, гораздо больше, чем число тех, кто покупает указанный сорт вместо низшего. Вопрос о том, как подразделять различные товары на самостоятельные виды, решается рассмотрением каждого конкретного случая на основе принципа целесообразности. Для некоторых целей может оказаться целесообразным считать китайский и индийский разновидности чая или даже сушонгский и пикуйский сорта китайского чая различными товарами и иметь для каждого из них отдельную шкалу спроса. Между тем для других целей может быть целесообразнее всего сводить в одну группу такие особые товары, как говядина и баранина или даже как чай и кофе, и составлять единый перечень цен для определения спроса на каждую такую группу; но в таком случае, разумеется, придется принять какой-то коэффициент, отражающий, например, сколько унций чая эквивалентно одному фунту кофе.*

Далее, может одновременно существовать спрос на один и тот же товар для различных целей его применения (например, возможен "совокупный спрос" на кожу для изготовления обуви и чемоданов); спрос на какую-либо вещь может быть также обусловлен предложением какой-либо другой вещи, без которой первая оказывается практически бесполезной (так, возможен "сопряженный спрос" на хлопок-сырец и на рабочую силу хлопкопрядильщика). Кроме того, имеется обладающий своими специфическими чертами спрос на товар со стороны торговцев, которые приобретают его лишь с целью дальнейшей перепродажи, хотя этот спрос диктуется стоящим за ним спросом конечного потребителя. Но все эти вопросы предпочтительнее рассмотреть на более поздней стадии исследования.]

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

статистики цен. *[Протяжении жизни нынешнего поколения большие изменения в экономический образ мыслей внесли широкое распространение полуматематического языка для выражения отношения между малыми приращениями количества какого-либо товара, с одной стороны, и малыми приростами совокупной цены, уплачиваемой за него, - с другой, а также формализованная характеристика этих малых приростов цены в качестве величин, измеряющих соответствующие малые приросты доставляемого этим товаром удовлетворения. Первый наиболее важный шаг здесь был предпринят Курно ("Recherche sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses", 1838), второй был осуществлен Дюпюи ("De la Mesure d'utilite des travaux publics" в "Annales des Fonts et Chaussees", 1844) и Госсеном ('Tntwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs", 1854). Но проделанный ими труд уже забыт, часть его осуществлена заново, продвинута вперед и опубликована почти одновременно Джевонсом и Карлом Менгером в 1871 г., и несколько позднее Вальрасом. Джевонс практически сразу же привлек широкое внимание великолепной четкостью и интересным стилем изложения. Примененное им новое понятие "конечная полезность" оказалось столь ясным, что позволило людям, ничего не смыслящим в математической науке, получить четкое представление об общих отношениях между малыми приростами двух вещей, которые последовательно меняются друг с другом местами в своей взаимной причинной связи. Успеху Джевонса способствовали даже его ошибки. Своим твердым убеждением в том, что Рикардо и его последователи, недооценив значение закона насыщения потребностей, дали совершенно неправильную трактовку причин, лежащих в основе стоимости, Джевонс заставил многих людей полагать, что он исправляет грубые ошибки, тогда как в действительности он лишь дополнял концепцию Рикардо очень важными пояснениями. Он проделал блестящую работу, отстаивая тот факт, что сокращение размеров рыночного спроса на какой-либо товар указывает на сокращение интенсивности желания этой вещи со стороны индивидуальных потребителей, чьи потребности достигают насыщения; этот факт тем более важен, что предшественники Джевонса, даже Курно, считали его слишком очевидным, чтобы вообще его упоминать. Но Джевонс заставил многих читателей спутать сферы гедонизма и экономической науки чрезмерным употреблением своих излюбленных выражений и безоговорочной характеристикой цены товара ("Theory of Political Economy", 2nd sd., p. 105) в качестве меры его конечной полезности не только для индивидуума, каковой она может быть, но также и для "торгового общества", каковой она быть не может. Эти вопросы рассмотрены более подробно в Приложении I - о теории стоимости Рикардо. Следует добавить, что, как показал проф. Селигмен (Economic Journal, 1903, p. 356-363), давно забытая лекция, прочитанная проф. У. Ф. Ллойдом в Оксфорде в 1833 г., предвосхитила многие центральные идеи нынешней теории полезности. Великолепную библиографию по "математической экономике "составил проф. Фишер и опубликовал ее в виде приложения к сделанному Бэконом переводу труда Курно - "Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses"; из этой библиографии читатель может получить более обстоятельное представление о ранних экономико-математических работах, так же как о трудах Эджуорта, Парето, Уикстида, Ауспица, Либена и др. "Чистая экономическая наука" Панталеони, вообще содержащая великолепный материал, впервые делает широко доступным глубоко оригинальные и живые, хотя и несколько абстрактные, умозаключения Госсена.]*

Глава четвертая. Эластичность потребностей.

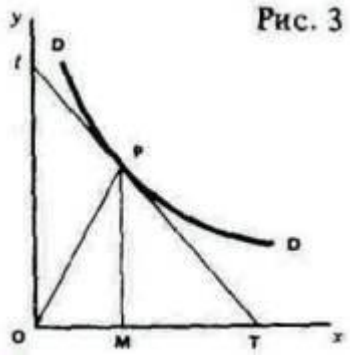
---

§ 1. Мы видели, что единственный всеобщий закон, определяющий желание индивидуумом какого-либо товара, заключается в том, что его желание, при прочих равных условиях, сокращается с каждым увеличением предложения такого товара. Но

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

То, что происходит со спросом отдельного человека, происходит также и со спросом всего рынка. Можно вывести следующее обобщение: степень эластичности (или быстрота реакции) спроса на рынке зависит от того, в какой мере его объем возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены. *[Можно сказать, что эластичность спроса равна единице, когда небольшое снижение цены повлечет за собой пропорционально равное увеличение спроса, или, проще говоря, когда сокращение цены на 1% увеличивает продажи на 1%; она равна 2,5 единицы, когда снижение цены на 1% вызывает увеличение продаж на 2,5% и т. д. (Это весьма грубое утверждение, так как отношение 98 к 100 не равноотношению 100 к 102.)*

Рис. 3



*Эластичность спроса лучше всего прослеживается на кривой спроса с помощью следующего правила. Если провести прямую от точки **P** на кривой, соединяющей точку **T** на горизонтали **Ox** и точку **t** на вертикали **Oy**, то мерой эластичности в точке **P** будет отношение **PT** к **Pt**.*

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

§ 2. Цену, которая для бедного человека относительно столь высока, что почти недоступна, богатый сочтет вовсе ничтожной; например, бедный никогда даже не отведает вина, тогда как очень богатый может его пить сколько ему хочется, вовсе не

задумываясь о его цене. Поэтому мы получим наиболее четкое представление о законе эластичности спроса, рассматривая каждый класс общества отдельно. Разумеется, среди богатых существует много степеней богатства, так же как и степеней бедности среди бедных; но пока что можно игнорировать эти менее значительные подразделения.

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

Это правило, очевидно, относится почти ко всем товарам и к спросу всех классов, за исключением тех случаев, когда уровень, на котором кончаются высокие цены и с которого начинаются низкие цены, а также когда уровень, на котором кончаются низкие цены и с которого начинаются очень низкие цены, различны для разных классов. По конкретным товарам существует, однако, много различий, вытекающих главным образом из того факта, что спрос людей на некоторые товары быстро насыщается, а на другие — преимущественно предметы, употребляемые напоказ, - их желание почти безгранично. Для последней группы эластичность спроса остается значительной, как бы низко ни падала цена, тогда как для первой спрос теряет свою эластичность почти полностью, как только достигнута низкая цена. *[Проиллюстрируем это на примере спроса, скажем, на зеленый горошек в городе, в котором овощи покупаются и продаются на одном рынке.*

От1=0-02 дюйма М1р1=l,2 дюйма

От2=0-1дюйма М2р2=0,6 дюйма

От3=0-2 дюйма М3р3=О,4 дюйма

От4=1-0 дюйма М4р4=0,2 дюйма

От5=2-0 дюйма М5р5=0,15 дюйма

В самом начале сезона на рынок будет поступать в день, быть может, 100 фунтов горошка и продаваться по цене 1 шилл. за фунт; несколько позже будет поступать 500 фунтов и продаваться по цене 6 пенсов, затем 1 тыс. фунтов по 4 пенса, далее 5 тыс. фунтов по 2 пенса, а еще позже 10 тыс. фунтов по 1,5 пенса. Так, в картине спроса на рис. 4 один дюйм на горизонтали ***Ох*** *представляет 5 тыс. фунтов, а один дюйм на вертикали* ***Оу*** *- 10 пенсов. Следовательно, кривая* ***р1, р2, ... р5*** *образует общую кривую спроса. Но этот спрос представляет совокупный спрос богатых, среднего класса и бедных. Их раздельный спрос может быть показан в следующих шкалах:*

Цена в пенсах за фунт	Количество фунтов, покупаемое богатыми	средним классом	бедными	всего
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1 000
2	800	2500	1700	5 000
1,5	1000	4000	5000	10 000

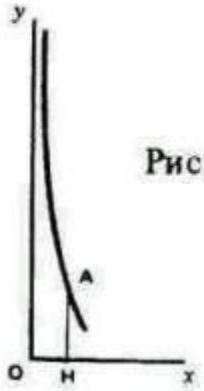


Рис. 5

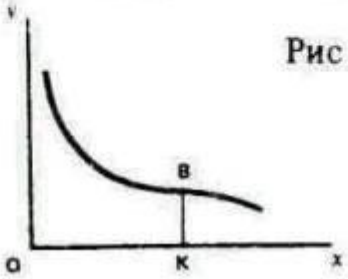


Рис. 6

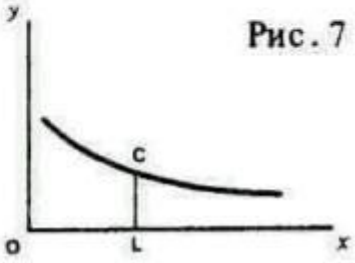


Рис. 7

*Приведенные шкалы выражены в виде кривых на рис. 5,6,7, показывающих раздельно спрос богатых, среднего класса и бедных в том же масштабе, что и на рис. 4. Например, прямые **АН**, **ВК** и **CL** длиной 0,2 дюйма каждая представляют цену 2 пенса; **ОН** длиной 0,16 дюйма представляет 800 фунтов, **ОК**=0,5 дюйма 2,5 тыс. фунтов и **OL**=0,34 дюйма и 1,7 тыс. фунтов, тогда как **ОН+ОК+OL=l** дюйму, т. е. соответственно **Ot4** на рис. 4. Здесь перед нами образец того, как можно несколько частных кривых спроса, вычерченных в одном и том же масштабе, наложить горизонтально одну на другую, чтобы получить общую кривую спроса, представляющую совокупность частных спросов.]*

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

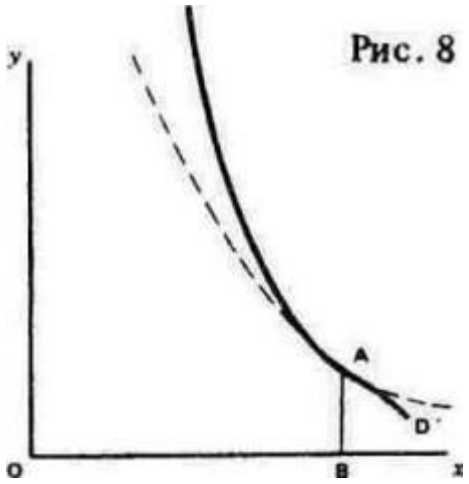
Между тем текущие цены на мясо, молоко и масло, шерсть, табак, импортируемые фрукты и на обычные медицинские услуги таковы, что любое их изменение влечет за собой большие сдвиги в потреблении этих товаров и услуг трудящимися классами и низшими слоями среднего класса, но личное потребление богатых не намного возрастает, как бы дешево эти товары ни обходились. Иными словами, прямой спрос на указанные товары очень эластичен со стороны рабочих и низшей части среднего класса, но не со стороны богатых слоев. Однако рабочий класс столь многочислен, что потребление им вполне доступных ему вещей намного больше, чем потребление таких вещей богатыми, а поэтому совокупный спрос на все подобные вещи очень эластичен. Некоторое время назад сахар принадлежал к этой группе товаров, но теперь цена на него в Англии настолько упала, что она даже для рабочих является сравнительно низкой, и поэтому спрос на сахар оказался неэластичным. *[Следует, однако, иметь в виду, что свойства шкалы спроса на любой товар в большой мере зависят от того, принимаются ли цены на конкурирующие товары стабильными или колеблющимися вместе с ним. Если мы отделим спрос на говядину от спроса на баранину и допустим, что при повышении цены на говядину цена на баранину остается неизменной, то спрос на говядину станет чрезвычайно эластичным. Дело в том, что малейшее снижение цены на говядину приведет к значительному возрастанию ее покупок взамен баранины и таким образом к большому увеличению ее потребления; напротив, даже малейшее повышение цены на говядину заставит многих людей есть баранину и почти вовсе исключить из своего рациона говядину. Но шкала совокупного спроса на все виды свежего мяса при условии, что*

соотношение между ценами на них остается одинаковым и что они не очень отличаются от действующих ныне в Англии, обнаруживает лишь умеренную эластичность. Аналогичные соображения относятся к свекловичному сахару и тростниковому сахару. Ср. примечание к кн.III гл.3 § 6.]

Текущие цены на абрикосы и подобные им фрукты, на лучшие виды рыб и другие умеренно дорогие деликатесы таковы, что всякое их снижение резко увеличивает потребление этих продуктов средним классом; другими словами, спрос на них со стороны среднего класса очень эластичен, тогда как со стороны богатых и со стороны рабочих он намного менее эластичен — у первых потому, что спрос уже почти насыщен, а у вторых потому, что цены все еще слишком высоки.

Текущие цены на такие товары, как редкие вина, фрукты в несезонное время, стоимость высококвалифицированной медицинской помощи и юридических услуг столь высоки, что спрос на эти товары и услуги практически предъявляется только богатыми, но тот спрос, какой существует, часто отличается значительной эластичностью. Часть спроса на наиболее дорогие продовольственные товары — это фактически спрос на средства достижения общественного престижа, и он почти не поддается насыщению. *[См. ранее кн. III, гл II. § 1. В апреле 1894 г., например, 6 яиц ржанки, первые в сезоне, были проданы в Лондоне по 10,5 шилл. за штуку. На следующий день их уже было больше на рынке, и цена упала до 5 шилл., еще днем позже - до 3 шилл., а неделю спустя - до 4 пенсов за штуку.]*

§ 4. Исключение составляют предметы первой необходимости. Когда цена на пшеницу очень высока и когда она очень низка, спрос на нее весьма мало эластичен, во всяком случае, если учесть то обстоятельство, что пшеница, даже когда ее мало, является самой дешевой пищей для человека и что, даже когда она имеется в изобилии, ее не потребляют иначе как в виде пищи. Известно, что снижение цены буханки хлеба с 6 пенсов до 4 пенсов едва ли вызывает увеличение потребления хлеба. Относительно другого края шкалы гораздо труднее говорить столь определенно, так как со времени отмены хлебных законов в Англии не было сколько-нибудь ощутимого недостатка хлеба. Но если вспомнить опыт менее благополучных времен, можно предположить, что сокращение предложения на 1, 2, 3, 4 или 5 десятых вызовет повышение цен на 3, 8, 16, 28 или 45 десятых соответственно. *[Этот расчет обычно приписывают Грегори Кингу. Его воздействие на закон спроса блестяще описано лордом Лодердейлом ("An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and into the Means and Causes of its Increase". Edinburg and London, 1804, P. 51-53). Это воздействие показано на рис. 8 кривой **DD'**, на которой точка A соответствует обычной цене. Если принять во внимание тот факт, что там, где цена на пшеницу очень низка, ее могут употреблять, как это, например, имело место в 1834 г., на корм крупному рогатому скоту, овцам и свиньям, а также в пивоварении и винокурении, нижняя часть кривой примет форму, несколько сходную с такой же частью пунктирной линии на рис. 8.*



Если же мы предположим, что при очень высокой цене вместо пшеницы могут использовать более дешевые ее заменители, верхняя часть кривой примет форму, аналогичную верхней части пунктирной линии.] Истории известны гораздо большие колебания цен. Так, в 1335 г. в Лондоне пшеница продавалась по 10 шилл. за бушель, а в следующем году уже по 10 пенсов. *["Chronicon Preciosum" (1745) утверждает, что цена на пшеницу в Лондоне в 1336 г. опускалась даже до 2 шилл. за четверть; в Лестере ее продавали в субботу по 40 шилл., а в следующую пятницу по 14 шилл.]*

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

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

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

Спрос на вещи повышенного качества во многом зависит от склонностей: одних мало трогает сам вкус вина, была бы лишь возможность получить его побольше; других привлекает его высокое качество, но они довольствуются малым количеством. В обычных рабочих районах худшие и лучшие части туши продаются почти по одинаковой цене, однако на Севере Англии некоторые высокооплачиваемые мастеровые стали предпочитать лучшие части и готовы платить за них почти такие же высокие цены, какие существуют в лондонском Вест-Энде, где цены искусственно поддерживаются да высоком уровне вследствие необходимости отправлять худшие части на продажу в другие районы. Практический опыт людей также приводит к возникновению

благоприобретенного вкуса, равно как и отвращения к чему-либо. К примеру, иллюстрации, делающие для многих читателей книгу привлекательной, отталкивают тех, кому знакомство с лучшими работами этого жанра привило разборчивость. Человек с тонким музыкальным вкусом, проживающий в большом городе, станет избегать плохих концертов, однако он с удовольствием будет их посещать, если живет в маленьком городе, где хороших концертов не бывает, так как там нет достаточного числа людей, готовых покупать дорогие билеты, которые окупили бы издержки. Эффективный спрос на первоклассную музыку эластичен лишь в больших городах, а на второсортную музыку он эластичен как в больших, так и в малых городах.

Вообще говоря, наиболее эластичен спрос на те вещи, которые могут иметь различное применение. Вода, например, необходима прежде всего в качестве питья, затем для приготовления пищи, далее для мытья и стирки и т.д. Когда нет сильной засухи, но вода все же продается ведрами, цена ее может быть достаточно низкой, чтобы позволить даже бедным классам пить ее сколько угодно, хотя для варки пищи они иногда употребляют ее повторно, а для мытья и стирки используют ее очень скупо. Представители средних классов едва ли станут дважды употреблять одну и ту же воду Для приготовления пищи, но для мытья и стирки они будут расходовать ее гораздо экономнее, чем в том случае, если бы они имели ее в неограниченном количестве. Когда снабжение водой осуществляется по водопроводу при очень низких тарифах согласно показаниям водомера, многие употребляют ее даже для мытья и стирки, сколько им заблагорассудится; когда же плата эа воду производится не по водомеру, а в форме установленного ежегодного платежа и когда при этом водопроводная сеть охватывает все районы, где есть потребность в воде, потребление последней на все цели достигает уровня полного насыщения спроса. *[Таким образом, спрос какого-либо лица на такую вещь, как вода, представляет собой совокупность (или сложение, см. кн. V, гл. VI, § 3) спроса на эту вещь по каждому виду ее использования, так же как спрос группы людей с различной материальной обеспеченностью на товар однозначного применения представляет собой совокупность спроса всех в отдельности членов данной группы. Далее, равно как спрос богатых на зеленый горошек весьма значителен даже при очень высокой цене, но полностью теряет свою эластичность при цене, которая все еще высока, чтобы его могли потреблять бедные, так и спрос индивидуума на воду для питья значителен даже при очень высокой цене на нее, но полностью теряет свою эластичность при цене, которая все еще высока, чтобы он мог использовать ее для уборки жилого помещения. Так же как совокупность спроса различных классов населения на зеленый горошек сохраняет эластичность при большей амплитуде цен, чем спрос любого отдельного человека, так и спрос индивидуума на воду для многоцелевого употребления сохраняет эластичность при большей амплитуде цен, чем его спрос на воду только для одного вида ее применения. Ср. статью: J. B. dark. A Universal Law of Economic Variation. — B: Harvard Journal of Economics, vol. VIII.]*

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

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

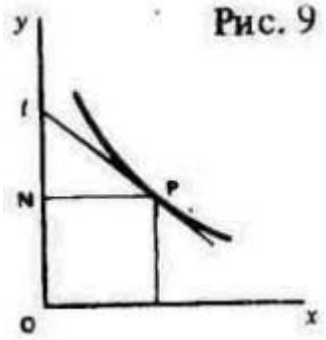
Шкала цен спроса отражает изменение цены, по которой товар может быть продан в зависимости — при прочих равных условиях — от изменения его количества, предлагаемого на продажу. Однако в действительности эти прочие условия редко бывают равными на протяжении периодов времени, достаточно продолжительных,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

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

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

Затем идут изменения, вызываемые постепенным ростом населения и богатства. Когда фактические данные известны, количественные поправки, обусловлен ные указанными изменениями, легко сделать. *[Когда статистическая таблица показывает последовательный рост потребления какого-либо товара на протяжении целого ряда лет, может возникнуть желание сравнить процент его увеличения в различные годы. Это довольно легко достигается после небольшой практики. Когда же данные выражены в форме статистической диаграммы, этого сделать нельзя без перевода ее в числовую таблицу и здесь кроется причина неодобрительного отношения многих статистиков к графическому методу.Но в данном случае овладение одним простым правилом может вернуть расположение к графическому методу. Это правило следующее.*

Рис. 9



Пусть количество потребленного товара (или объем торговли, или сумма собранного налога и т. д.) измеряется по горизонтальным линиям, параллельным ***Ox*** *на рис. 9, тогда как соответствующие годы отмечаются по нисходящей на равном расстоянии вдоль* ***Oy****. Чтобы измерить темп роста в любом пункте* ***P****, проведите линию, которая коснется кривой в пункте* ***P****. Пусть эта линия достигает* ***Oy*** *в* ***t****, а* ***N*** *- точка на* ***Oy*** *на той же высоте, что и* ***P****; тогда число лет, отмеченных на* ***Oy*** *на отрезке* ***Nt****, составляет знаменатель в дроби, показывающей размер ежегодного роста. Так, если* ***Nt*** *равно 20 годам, темп роста составит 1/20 или 5% в год; если* ***NT*** *равно 25 годам, темп роста составит 1/25 или 4% в год, и т. д. См. статью автора в юбилейном номере Journal of the London Statistical Society, June, 1885, а также замечание IV в Математическом приложении.]*

§ 6. Далее, нужно принять в расчет изменения, вносимые модой, вкусами и обычаями *[Примеры влияния моды см. в статьях мисс Фолли в Economic Journal, vol III, и мисс Бигг в Nineteenth Century, vol. XXIII.]*, а также обусловливающие открытие новых областей использования товара, изобретение, усовершенствование и удешевление других вещей, которые могут получить такое же применение, как и данный товар. Во всех этих случаях большую трудность составляет учет фактора времени, которое проходит между возникновением экономической причины и ее следствием. Дело в том, что требуется некоторое время, чтобы повышение цены товара оказало полное влияние на потребление. Время требуется и для того, чтобы потребители привыкли к заменителям, могущим быть использованными вместо данного товара, а быть может, и для того, чтобы производители привыкли производить такие заменители в достаточном количестве. Может также потребоваться время для выработки привычки к новым товарам и к открытию способов их экономного использования.

Например, когда дрова и древесный уголь стали стоить в Англии дорого, привычка к использованию в качестве топлива каменного угля прививалась медленно, медленно также приспосабливались печи для его применения, не была быстро создана и организованная доставка угля даже в места, куда его можно было легко перевозить по воде; еще медленнее разрабатывались методы его использования в качестве заменителя древесного угля в промышленном производстве, фактически этот процесс не завершен еще до сих пор. Другой пример: когда в недавние годы цена на каменный уголь также стала очень высокой, возник большой стимул к изобретению экономичных методов его использования, особенно в производстве железа и паровой энергии, однако лишь немногие изобретения такого рода при несли большую практическую пользу до того, как высокие цены ушли в прошлое. Еще пример: когда открывается новая трамвайная линия или пригородная линия железной дороги, даже люди, проживающие поблизости, не сразу приобретают привычку постоянно пользоваться этим видом транспорта; еще больше проходит времени, пока многие из тех, чье место работы расположено у одного конца линии, меняют свое местожительство на другое, в противоположном ее конце, и, таким образом, оказываются перед необходимостью пользоваться этим транспортом. И еще один пример: когда нефтепродукты впервые появились в изобилии, мало кто был склонен широко ими пользоваться, но постепенно нефтяное топливо и керосиновые лампы вошли в обиход у всех классов общества; поэтому мы бы придали слишком большое значение влиянию последовавшего с тех пор снижения цен, если бы только им одним объясняли весь рост потребления.

Другая трудность подобного рода проистекает из того факта, что существует много видов покупок, которые можно отложить на короткий срок, но нельзя отложить надолго. Часто так обстоит дело с одеждой и другими вещами, которые изнашиваются постепенно и которые можно под влиянием высоких цен употреблять несколько дольше, чем обычно.

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

§ 7. Отмеченные выше трудности являются основными, но имеются и другие, источником которых служат лишь более или менее неизбежные недостатки наших статистических данных. Мы хотим получить по возможности список цен, по которым различные количества некоего товара могут найти себе покупателей в течение определенного времени на каком-либо рынке. Совершенным рынком является район, малый или большой, где имеется много покупателей и много продавцов, которые все настолько бдительны и настолько в курсе дел друг друга, что цена на какой-либо товар всегда практически одинакова на территории всего района. Но независимо от того факта, что те, кто покупает для собственного потребления, а не для торговли, отнюдь не следят постоянно за каждым изменением на рынке, нет никакой возможности точно выяснить, по каким именно ценам совершаются многие сделки. К тому же географические границы рынка редко проведены четко, кроме тех случаев, когда они обозначены морским побережьем или таможенными заставами. Более того, ни одна страна не располагает точной статистикой производства товаров для внутреннего потребления.

Далее, повсюду существуют некоторые неясности даже в тех статистических данных, какие можно получить. Обычно они показывают товары в качестве поступивших в потребление сразу же, как только эти товары попадают в руки розничных торговцев; в результате увеличение запасов в розничной торговле нелегко отличить от увеличения потребления. Между тем рост запасов и рост потребления вызываются различными причинами. Повышение цен ведет к ограничению потребления, однако, когда ожидается, что их повышение будет продолжаться, оно, по всей вероятности, как уже отмечалось выше, побудит розничных торговцев увеличить свои запасы. *[При исследовании последствий налогообложения принято сравнивать количество товаров, поступивших в потребление непосредственно до и после введения налога. Но получаемые таким образом данные недостоверны. Дело в том, что торговцы, в предвидении введения налога накапливают большие запасы как раз перед тем, как он вводится, и в течение некоторого времени после этого должны закупать очень мало товаров. Противоположный процесс происходит при снижении или отмене налога. Кроме того, высокие налоги приводят к появлению неправильных данных. Например, номинальный объем импорта патоки в Бостон возрос в 50 раз в результате того, что правительство Рокингема в 1766 г. снизило ввозную пошлину на нее с 6 пенсов до 1 пенса за галлон. Но такой рост объяснялся главным образом тем обстоятельством, что при пошлине в 1 пенс было выгоднее ее платить, чем ввозить патоку контрабандой.]*

Трудно также установить, что товары, о которых идет речь, всегда одинакового качества. После засушливого лета любая поступающая на рынок пшеница сходит за очень

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

ЗАМЕЧАНИЕ О СТАТИСТИКЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

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

Что касается первой из этих задач, а именно выявления закономерностей, связывающих изменения в потреблении с соответствующим изменением цен, то может оказаться весьма плодотворной дальнейшая разработка замечания Джевонса *[См.: Jevons . Theory of Political Economy, p. 11, 12.]*о книге записей лавочников. Владелец лавки или управляющий кооперативным магазином в рабочем районе промышленного города часто располагает возможностью с достаточной степенью точности установить финансовое положение большого контингента своих покупателей. Он может выяснить, сколько работает фабрик и сколько часов в неделю, он может узнать обо всех существенных изменениях в ставках заработной платы; и он в действительности считает себя обязанным узнавать все это. В свою очередь его покупатели, как правило, быстро обнаруживают изменения в ценах на товары, которые они обычно потребляют. Торговец поэтому часто сталкивается со случаями, когда увеличение потребления какого-либо товара вызвано снижением цены на него: причина здесь срабатывает быстро, причем срабатывает автоматически, без вмешательства противодействующих факторов. Даже тогда, когда такие противодействующие причины налицо, торговец часто оказывается в состоянии вносить поправки, учитывающие их влияние. Например, он знает, что с наступлением зимы цены на масло и овощи повышаются, но холодная погода заставляет людей предъявлять больший, чем прежде, спрос на масло и меньший на овощи; поэтому, когда цены и на овощи, и на масло к зиме повышаются, он ожидает большего сокращения потребления овощей, чем объяснялось бы одним только повышением цен на них, но меньшего сокращения объема потребления масла. Если же две зимы подряд сохраняется равная численность покупателей и примерно одинаковый уровень заработной платы и если при этом в течение одной зимы цена на масло оказывается значительно выше, чем в течение другой, сопоставление его книг записей за обе зимы дает весьма точное представление о воздействии изменения цены на объем потребления. В свою очередь и владельцы магазинов, продающих свои товары другим классам общества, в состоянии периодически представлять аналогичные данные, относящиеся к потреблению своей клиентуры.

Если бы можно было получать достаточное количество таблиц спроса различных слоев общества, они позволили бы дать косвенную оценку колебаний совокупного спроса, вызываемого крайними изменениями цены, и таким образом решить задачу, которую никаким иным путем решить нельзя. Дело в том, что, как правило, цена товара колеблется лишь в узких пределах, а поэтому статистические данные не дают нам возможности предвидеть, каков будет объем потребления, если его цена увеличится в пять раз или

снизится в пять раз по сравнению с действующей сейчас. Но мы знаем, что при очень высокой цене его потребление ограничивается почти целиком рамками богатой части населения, а при очень низкой цене преобладающая часть его потребления в большинстве случаев придется на трудящиеся классы. Следовательно, когда цена на него очень высока для среднего слоя или рабочего класса, мы можем вывести из закономерностей спроса этих классов при нынешних ценах заключение о том, каков будет спрос со стороны богатых, если цена повысится настолько, что окажется относительно очень высокой даже для последних. С другой стороны, когда нынешняя цена относительно умеренна для богатых, мы в состоянии на основе их спроса вывести заключение о том, каков будет спрос со стороны трудящихся классов, если цена снизится до уровня, который является умеренным в пределах их покупательной способности. Лишь таким соединением фрагментарных законов спроса можно рассчитывать найти подход к выявлению точного закона, отражающего резкое расхождение цен (иначе говоря, нельзя получить правильную кривую общего спроса на товар, сколько-нибудь сильно отклоняющуюся от действующей цены, пока мы не окажемся в состоянии соединить в ней отдельные кривые спроса различных классов общества. См. § 2 настоящей главы).

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

Очень важной, но вместе с тем и трудной является задача установления пропорций, в каких различные классы общества распределяют свои расходы между предметами первой необходимости, предметами комфорта и роскоши, между вещами, доставляющими удовольствие лишь немедленно, и вещами, обеспечивающими накопление физических и нравственных сил, наконец, между теми вещами, которые удовлетворяют низшие потребности, и теми, которые порождают и развивают высшие потребности. За последние 50 лет в странах континентальной Европы было предпринято несколько попыток решить эту задачу, а недавно такого рода исследования стали все более энергично вестись не только там, но также в Америке и Англии. *[Здесь можно привести построенную великим статистиком Энгелем единую таблицу потребления низших слоев, средних классов и рабочего класса в Саксонии в 1857 г., поскольку эта таблица послужила руководством и образцом в появившихся затем исследованиях.*

	Структура расходов семьи		
Статья расходов	рабочего с доходом 45-60 ф. ст. в год,%	рабочего с доходом 90-120ф.ст. в год,%	представителя средних классов с доходом 150-200 ф. ст. в год,%
1. Продукты питания	62,0	55,0	50,0
2. Одежда	16,0	18,0	18,0
3. Жилье	12,0	12,0	12,0

4. Освещение и отопление	5,0	5,0	5,0
5. Образование	2,0	3,5	5,5
6. Юридическая защита	1,0	2,0	3,0
7. Медицинские услуги	1,0	2,0	3,0
8. Отдых и развлечения	1,0	2,5	3,5

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

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

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

Глава пятая. Выбор между различными видами потребления одной и той же вещи. Немедленное и отложенное потребление.

---

§ 1. Примитивная домохозяйка, обнаружив, что она располагает ограниченным количеством мотков пряжи из настрига шерсти данного года, прикидывает все домашние

потребности в одежде и старается распределить между ними пряжу таким образом, чтобы возможно лучше способствовать повышению благосостояния семьи. Если у нее появятся основания пожалеть, что она не выделила больше пряжи на изготовление, скажем, носков, чем на изготовление фуфаек, то она в этом случае сочтет, что не справилась со своей задачей. Это означало бы, что она неправильно определила доли пряжи, которые надлежало выделить соответственно на носки и фуфайки, что она завысила долю на фуфайки и занизила долю на носки и что, следовательно, при фактически сделанном распределении полезность пряжи, превращенной в носки, оказалась больше, нежели пряжи, превращенной в фуфайки. Но, с другой стороны, если ей удалось осуществить правильное распределение пряжи, то она изготовила столько носков и фуфаек, что достигла равного объема полезности от последнего мотка пряжи, использованного на носки, и от последнего мотка, использованного на фуфайки. Это служит иллюстрацией общего закона, который можно сформулировать следующим образом. Когда человек располагает вещью, которую можно употребить для нескольких целей, он распределит ее между этими целями таким образом, чтобы она имела равную предельную полезность в каждом случае. Если бы вещь обладала при одном виде ее употребления большей предельной полезностью, чем при другом, ее владельцу было бы выгодно изъять какое-то ее количество из второго вида употребления и применить в первом. *[Наш пример фактически относится к домашнему производству, а не к домашнему потреблению. Но это почти неизбежно, поскольку существует очень мало вещей, пригодных к немедленному употреблению, которые можно применять для многих различных целей. Поэтому доктрина распределения средств между различными видами употребления играет меньшую роль и находит меньше интересных форм приложения в теории спроса, чем в теории предложения. См., например, кн. V, гл. III, § 3.]*

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

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

§ 2. Однако, когда товаров становится очень много и они приобретают узко специализированный характер, возникает настоятельная потребность в повсеместном применении денег, или всеобщей покупательной силы, ибо только деньги можно удобно использовать в бесконечном множестве покупок. А в денежной экономике признаком хорошего ведения хозяйства служит такой расклад пределов выделения средств на каждый вид расхода, чтобы предельная полезность товаров стоимостью в 1 шилл. во всех случаях была одинаковой. Этого результата каждый может достигнуть, постоянно следя

за тем, не окажется ли выгодным изъять толику из одного вида расходов и переключить ее на какой-либо другой их вид.

Так, например, клерк, размышляющий над тем, воспользоваться ли транспортом для поездки в город или отправиться туда пешком и добавить себе что-либо вкусное к ленчу, сопоставляет одну с другой (предельные) полезности двух различных способов расходования своих денег. А когда многоопытная экономка внушает молодоженам необходимость вести строгий учет своих расходов, главный смысл этого совета заключается в том, что они могут избежать необдуманной затраты значительных денежных сумм на мебель и другие предметы, так как, хотя какое-то количество этих вещей действительно необходимо, при чрезмерных на них затратах они не обеспечивают высокой (предельной) полезности, которая бы соответствовала их стоимости. В свою очередь, когда сами молодожены в конце года подсчитывают свой бюджет и, быть может, обнаруживают, что необходимо в чем-то сократить расходы, они сопоставляют (предельные) полезности различных статей бюджета, взвешивают потерю полезности, которая явится результатом изъятия расхода в 1 ф.ст. из одного назначения, с потерей, которая возникает вследствие изъятия расхода такого же размера из другого назначения; они при этом стремятся свести свой баланс таким образом, чтобы совокупная потеря полезности оказалась минимальной, а остаток совокупной полезности оказался максимальным. *[Упомянутые в гл. IV, § 8, семейные бюджеты рабочих могут сослужить людям большую службу, способствуя такому разумному распределению средств между различными видами их использования, при котором предельная полезность каждого их вида окажется одинаковой. Однако жизненно важные проблемы домашнего хозяйства состоят не только в разумном расходовании средств, но и в умении использовать купленные товары. Английские и американские домохозяйки менее эффективно используют ограниченные средства для удовлетворения потребностей семьи, нежели французская домохозяйка, не потому, что первые не столь искусны в покупке товаров, а потому что они не умеют так хорошо, как французская, приготовлять различные блюда из дешевого мяса, дешевых овощей и т.д.*

Часто утверждают, что домашнее хозяйство относится к области науки о потреблении, но это верно лишь отчасти. Крупнейшие недостатки домашнего хозяйства, по крайней мере у ведущих трезвый образ жизни слоев англосаксонских трудящихся, кроются в производстве, а не в потреблении.]

§ 3. Не все различные виды употребления, на которые предназначается товар, обязательно подразумевают немедленное употребление; одни виды могут быть немедленными, другие — будущими. Мудрый человек постарается распределить свои средства между всеми их назначениями — непосредственными и будущими - таким образом, чтобы они в каждом случае обладали одинаковой предельной полезностью. Но при оценке нынешней предельной полезности удаленного во времени источника удовольствия следует вносить двойную поправку: во-первых, на его неопределенность (это объективное свойство, которое все компетентные лица станут оценивать одинаково) и, во-вторых, на разницу в значении для людей удаленного во времени удовольствия по сравнению с непосредственным (это субъективное свойство, которое разные люди оценивают по-разному в соответствии с особенностями своего характера и своего материального положения в тот момент).

Если люди считают будущие выгоды в равной мере желательными, как и аналогичные выгоды в настоящее время, они, очевидно, постараются распределить свои удовольствия и другие виды удовлетворения равномерно на протяжении всей жизни. Они, как правило, сочтут возможным отказаться от какого-то удовольствия в настоящем ради получения его

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

Размер скидки, которую разные люди делают на будущую выгоду, сказывается не только на их склонности к сбережению, — в том значении, какое обычно придают этому термину, — но также на их склонности покупать вещи, служащие долговременным источником удовольствия, а не такие, которые доставляют более сильное, но преходящее удовлетворение, например, затратить деньги не на попойку, а на покупку нового пальто, или приобрести простую мебель, которая будет долго служить, а не шикарную, которая вскоре развалится.

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

§ 4. Как уже подчеркивалось, невозможно сравнить количества двух выгод, получаемых в разное время даже одним и тем же лицом. Когда человек откладывает на будущее доставляющее удовлетворение событие, он не откладывает само по себе удовольствие, а отказывается от данного удовольствия и получает взамен его другое или ожидание получить другое в какой-то момент в будущем; при этом мы не в состоянии установить, ожидает ли он, что будущее удовольствие окажется больше того, от которого он отказался, если нам не известны связанные с данным случаем обстоятельства. Вот почему, даже зная размер скидки, которую человек делает на доставляющие удовольствие будущие действия, вроде затраты 1 ф.ст. на получение немедленного удовлетворения, мы тем не менее не знаем меру, по которой он оценивает будущие удовольствия. *[Когда одни удовольствия выделяются как более необходимые, чем другие, часто забывают, что отсрочка доставляющего удовольствие действия может привести к изменению обстоятельств, при которых оно производится, а следовательно, вызвать изменение характера самого удовольствия. Например, можно утверждать, что молодой человек весьма низко оценивает удовольствие от восхождения на Альпы, которое, как он полагает, ему можно будет позволить себе, когда у него накопится состояние. Он предпочел бы совершить его теперь, частично потому, что именно теперь оно доставило бы ему гораздо большее удовольствие.*

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

Можно, однако, получить искусственный показатель оценки человеком скидки на будущие выгоды, приняв два допущения. Эти допущения следующие: во-первых, он рассчитывает, что в намечаемый им момент в будущем он окажется примерно так же богат, как и в пан. ный момент; во-вторых, его способность извлекать пользу из вещей, покупаемых за деньги, останется в целом без изменений, хотя в одних областях она может возрасти, а в других сократиться. Если при указанных допущениях человек проявляет готовность, но лишь только готовность, сократить свои расходы сегодня на 1 ф.ст. и сберечь его, будучи уверенным, что через год он будет располагать (в своем собственном распоряжении или в распоряжении своих наследников) гинеей, мы с полным основанием можем утверждать; что он исчисляет будущие доходы в качестве надежно обеспеченных (подверженных риску лишь в обстоятельствах, обусловленных смертностью человека) из 5% годовых. При этих допущениях исчисляемый им процент будущих (надежных) доходов окажется равным ставке, по которой он может дисконтировать деньги на денежном рынке. *[Важно помнить, что без учета указанных допущений не существует никакой прямой связи между процентом по денежным займам и размером скидки на будущие удовольствия. Человек способен проявлять такое нетерпение, что твердая гарантия получения какой-то выгоды через 10 лет не в состоянии заставить его отказаться от выгоды, доступной уже теперь, хотя он сам считает, что она вчетверо меньше. И все же, если у него возникнет опасение, что 10 лет спустя у него будет столь мало денег (и, следовательно, их предельная полезность будет столь велика), что тогда полкроны (2,5 шилл.) может обеспечить ему больше удовольствия или сберечь ему больше тягот, чем 1 ф.ст. теперь, он отложит кое-что на будущее даже при условии, что ему придется создавать запас таким же образом, как он накапливает запас яиц на зиму. Но мы уже сбиваемся на вопросы, которые больше связаны с предложением, чем со спросом. Нам придется снова их рассматривать с различных точек зрения в связи с накоплением богатства, а еще далее — в связи с причинами, определяющими процентную ставку.*

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

Если вероятность получения удовольствия составляет отношение 3:1, т. е. три шанса из четырех в его пользу, стоимость ожидания образует 3/4 его стоимости при 100%-ной гарантии, если же вероятность получения удовольствия выражается лишь отношением 7:5, т. е. при семи шансах из двенадцати в его пользу, стоимость ожидания составляет лишь 7/12 его стоимости при 100%-ной гарантии и т. д. (Это его бухгалтерская стоимость, но понадобится еще сделать поправку на то обстоятельство, что подлинная стоимость негарантированной выгоды обычно ниже, чем ее бухгалтерская стоимость.) Когда ожидаемое удовольствие и не гарантировано, и отдаленно во времени, приходится Из его полной стоимости делать двойной вычет. Допустим, например, что человек отдал бы 10 шилл. за какое-либо удовольствие при условии, что его получение гарантировано и наступает немедленно, но которое в действительности могло бы быть получено лишь через год, а вероятность его получения составляет 3:1. Допустим также, что он дисконтирует будущее из расчета 20% годовых. В таком случае стоимость ожидания этого удовольствия для данного лица составит - (3/4)x(80/100)x10 шилл., или всего б шилл. См. вводную главу в работе Джевонса "Theory of Political Economy".]

До сих пор мы рассматривали каждое удовольствие одноразово, но огромное количество покупаемых людьми вещей относится к предметам длительного пользования, т.е. к предметам, потребляемым не за один раз; предмет длительного пользования, такой, как фортепьяно, служит, очевидно, источником большого количества удовольствий, более или менее отдаленных во времени, а его стоимость для покупателя равняется совокупности его употребления или всего количества получаемых от этого удовольствий со скидкой на их неопределенность и отдаленность во времени. *[Разумеется, эта оценка формируется на основе голого инстинкта; при любой попытке дать ей точное количественное выражение (см. Замечание V в Математическом приложении) следует вспомнить все, что было сказано в данном и предыдущем параграфе относительно невозможности точного сравнения удовольствий или других видов удовлетворения, получаемых в разное время, а также относительно допущения о единообразии» обусловливающем предположение о том, что скидка на будущие удовольствия следует экспоненциальному закону.]*

Глава шестая. Стоимость и полезность.

---

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

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

Очевидно, что потребительские избытки, получаемые от одних товаров, намного больше, чем избытки, получаемые от других. Существует много видов удобств и предметов роскоши, цены на которые значительно ниже тех, какие многие люди были бы готовы

платить, только бы вовсе не обходиться без них, и которые поэтому приносят очень большой потребительский избыток. Ярким примером тому служат спички, соль, газета стоимостью в 1 пенс или почтовая марка.

Эту выгоду, которую человек получает от приобретения по низкой цене вещей, за которые он заплатил бы дороже, лишь бы не обходиться без них, можно назвать выгодой, извлекаемой им из предоставляющихся ему возможностей, или из складывающейся обстановки, или, если обратиться к слову, которое широко употреблялось несколько поколений тому назад, из конъюнктуры. В данной главе мы ставим своей целью использовать понятие о потребительском избытке в качестве вспомогательного средства для примерной оценки выгод, которые человек получает от складывающейся для него обстановки, или от конъюнктуры. *[Этот термин широко распространен в немецкой экономической науке и отвечает потребности, которая в английской весьма остро ощущается. Дело в том, что понятия "возможности" или "обстановка" - единственные доступные заменители немецкого термина - иногда вводят в заблуждение. Под термином "конъюнктура", пишет Вагнер ("Grundlegung", ed. III, p. 387), "мы понимаем совокупность технических, экономических, социальных и правовых условий, которые при определенном жизненном устройстве страны ("Volkswirtschaft"), базирующемся на разделении труда и частной собственности, особенно частной собственности на землю и другие материальные средства производства, определяют собой спрос на блага и их предложение, а следовательно, и их меновую стоимость; эту свою определяющую роль они, как правило, или по меньшей мере в основном, играют независимо от воли владельца, от его активности или пассивности".]*

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

То обстоятельство, что покупатель будет склонен приобретать лишь 1 фунт чая, когда его цена составляет 20 шилл., показывает, что общее удовольствие или удовлетворение, которое он получает от этого фунта чая, равно тому, какое он получил бы, израсходовав 20 шилл. на другие вещи. Когда цена чая снижается до 14 шилл., наш покупатель может, если ему заблагорассудится, продолжать покупать лишь 1 фунт в год. Он таким образом приобретет за 14 шилл. то, что составляет для него ценность в 20 шилл., и получит добавочное удовлетворение стоимостью по крайней мере в 6 шилл., или, иными словами, потребительский избыток размером не меньше 6 шилл. Но в действительности он по собственной воле покупает еще один фунт, показывая таким образом, что он имеет для него ценность по крайней мере в 14 шилл и что это составляет добавочную полезность второго фунта для него. Он приобретает за 28 шилл. то, что считает стоящим для него по крайней мере 20 шилл. плюс 14 шилл., т.е. 34 шилл. Его избыточное удовлетворение от такой покупки при всех условиях не уменьшается и продолжает равняться по крайней мере 6 шилл. Общая полезность 2 фунтов составляет 34 шилл., а его потребительский избыток — по крайней мере 6 шилл.. *[К изложенному можно добавить еще некоторые объяснения, хотя они, по существу, окажутся лишь повторением другими словами того, что уже было сказано. Значение приведенного в тексте условия, согласно которому наш покупатель приобретает по собственной воле второй фунт, заключается в том, что цена 14 шилл. была бы предложена ему лишь в том случае, если он купит 2 фунта за 28 шилл., а также в том, что из покупки им 2 фунтов вовсе не следует, что он оценивает*

стоимость для себя второго фунта более чем в 8 шилл. Но в нашем случае он уплачивает за второй фунт 14 шилл. без всяких условий, а это означает, что он оценивает его стоимость для себя по крайней мере в 14 шилл. (Если он может купить булочки по 1 пенсу за штуку, а 7 булочек за 6 пенсов и если он предпочитает купить 7 штук, нам ясно, что он готов отдать свой шестой пенс за шестую и седьмую булочки, однако мы не можем установить, сколько бы он заплатил, отказавшись от одной лишь седьмой булочки.)

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

Первый фунт, вероятно, имел для него ценность большую, чем 20 шилл. Нам известно только то, что он составляет для него не меньшую стоимость. Возможно даже, что и в этом случае он получал какой-то небольшой избыток. Второй фунт в свою очередь вероятно также имел для него большую ценность, и нам известно лишь то, что он имел для него ценность по крайней мере в 14 шилл., а не в 20 шилл. На этой стадии он поэтому получил бы избыточное удовлетворение по меньшей мере в 6 пенсов, а возможно, и несколько большее. Подобного рода порог неопределенности, как известно математикам, всегда существует, когда наблюдается влияние значительных количественных изменений, таких, как от 20 шилл. до 14 шилл. за фунт.

Если бы мы начали с очень высокой цены и постепенно снижали бы ее практически мельчайшими величинами по одному фартингу за каждый фунт и стали бы прослеживать мельчайшие изменения в потреблении покупателя в виде ничтожной доли фунта каждый раз, этот порог неопределенности исчез бы.]

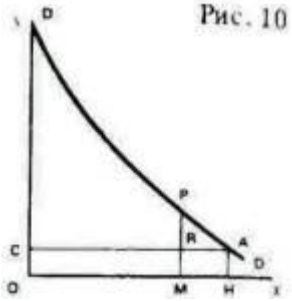
Тот факт, что влияние каждой добавочной покупки на полезность покупок, которые он прежде решил совершить, уже учтено при построении шкалы цен и ее не следует учитывать повторно. При снижении цены до 10 шилл. покупатель мог бы при желании продолжать покупать лишь 2 фунта чая, приобретать таким образом за 20 шилл. то, что составляет для него ценность по меньшей мере в 34 шилл., и получать удовлетворение по крайней мере в 14 шилл. Но в действительности он предпочтет купить третий фунт, и, поскольку он это сделает по собственной воле, мы знаем, что, поступив так, он не

сократит свое избыточное удовлетворение. Он теперь получит за 30 шилл. 3 фунта, из которых первый составляет для него ценность не меньше чем в 20 шилл.; второй — по меньшей мере в 14 шилл. и третий соответственно —в 10 шилл. Общая полезность трех фунтов образует не меньше 44 шилл., а потребительский избыток по крайней мере 14 шилл. и т.д.

Когда цена наконец достигает 2 шилл., он покупает 7 фунтов, каждый из которых соответственно составляет для него ценность не меньше 20, 14, 10, 6, 4, 3 и 2 шилл. или в совокупности 59 шилл. Данная сумма представляет собою мерило их общей полезности для него, а потребительский избыток образует разность между этой суммой и 14 шилл., которые он фактически уплачивает за них, т.е. 45 шилл. В этом находит выражение превышение ценности удовлетворения, получаемого им от покупки чая, над удовлетворением, какое он получил бы от затрат 14 шилл. на небольшое увеличение его покупок других товаров, которые он просто не считал целесообразным купить в большем количестве по действующим ценам и любые дополнительные покупки которых по этим ценам не принесли бы ему никакого потребительского избытка. Иными словами, он извлекает это избыточное удовольствие стоимостью 45 шилл. из складывающейся вокруг него конъюнктуры, из приспособления им окружающей его обстановки к своим потребностям, в данном случае к потребностям в чае. Если бы такое приспособление стало невозможным и он не мог бы купить чай ни по какой цене, он понес бы потерю удовлетворения, по крайней мере равного тому, какое он мог бы получить, израсходовав еще 45 шилл. на покупку добавочного количества вещей, ценность которых для него равнялась бы только заплаченной за них сумме. *[Проф. Никольсон ("Principles of Political Economy", vol. I, and Economic Journal, vol. IV) выступил с возражениями против самого понятия "потребительский избыток", а проф. Эджуорт дал ответ на них в том же журнале. Проф. Никольсон пишет: "Какой смысл утверждать, что полезность доходов (скажем) в 100 ф. ст. в год стоит (скажем) 1000 ф. ст. в год?" В таком утверждении действительно нет смысла. Но при сравнении жизни в Центральной Африке с жизнью в Англии может принести пользу констатация того, что хотя покупаемые за деньги вещи в Центральной Африке могут в среднем быть так же дешевы, как и у нас здесь, тем не менее там такое множество вещей вообще нельзя купить: человек, располагающий там тысячным доходом в год, оказывается отнюдь не столь обеспеченным, как человек с тремя или четырьмя сотнями дохода в Англии. Когда человек платит за переезд по мосту 1 пенс пошлины, избавляющий его от необходимости совершить дальний объезд, который обойдется ему в 1 шилл., мы вовсе не говорим, что пенс стоит шиллинга, а что пенс вместе с преимуществом от пользования мостом (от той роли, какую мост играет в данной конъюнктуре) равен в тот день стоимости шиллинга. Если бы мост был снесен в тот самый день, когда этому человеку нужно было им воспользоваться, наш путник оказался бы по меньшей мере в таком же бедственном положении, как если бы его лишили 11 пенсов.]*

§ 3. Если бы мы на момент пренебрегли тем обстоятельством, что одна и та же сумма денег представляет для разных людей разные количества удовольствия, мы могли бы тем же способом измерить добавочное удовлетворение, которое приносит продажа чая, скажем на лондонском рынке, совокупностью сумм, на которые цены, приведенные в полном перечне цен спроса на чай, превышают его продажную цену. *[Выведем, таким образом, кривую спроса на чай **DD'** на любом крупном рынке.*

Рис. 10



*Пусть **OH** представляет количество чая, продаваемое там ежегодно по цене **HA**, причем за единицу времени принимается год. Взяв на **OH** любую точку **M**, проведем вертикаль **MP** до встречи с кривой в точке **P'**, проведем также горизонталь **CA** через точку **R** на вертикали **MP**. Предположим, что ряд фунтов располагается в порядке, обусловленном спросом ряда покупателей, а спрос покупателя на любой фунт измеряется ценой, которую от склонен уплатить за этот фунт. Из приведенного графика следует, что **OM** может быть продано по цене **PM**, но при более высокой цене такое количество фунтов не может быть продано. Следовательно, должен быть такой покупатель, который по цене **PM** купил бы больше фунтов, чем по более высоким ценам, и будем считать, что (**OM**-ный фунт продан этому покупателю. Допустим, например, что **PM** составляет 4 шилл., а **OM** - 1 млн. ф. Выведенный в нашем тексте покупатель склонен купить свой пятый фунт чая по цене 4 шилл., и можно принять, что **OM**-ный, или миллионный, фунт продан ему. Если **AH**, а следовательно, и **RM** представляют 2 шилл., потребительский избыток, полученный от **OM**-ного фунта, равен разности между **PM**, или 4 шиллингами, которые покупатель этого фунта готов был бы за него уплатить, и **RM**, или 2 шиллингами, которые он за него фактически заплатил. Допустим, что перед нами очень узкий вертикальный параллелограмм, высоту которого образует **PM**, а основание - отрезок на горизонтали **Ox**, представляющий единицу, или 1 фунт чая. В дальнейшем нам будет удобнее приводить масштаб цены не в виде тонкой математической прямой линии, как **PM**, а в виде очень узкого параллелограмма или толстой прямой линии, ширина которой в каждом случае равна отрезку на горизонтали **Ox**, представляющему единицу, или 1 фунт чая. В результате общее количество удовлетворения, получаемого от **OM**-ного фунта чая, представлено (илк при допущении, принятом в последнем параграфе нашего текста, измеряется) толстой прямой **MP**; цена, уплаченная за этот фунт, представлена толстой прямой **MR**, потребительский избыток, получаемый от этого фунта, толстой прямой **RP**. Теперь предположим, что такие узкие параллелограммы, или толстые прямые линии, вычерчены от всех позиций **M** на горизонтали между **O** и **H** и каждый из них представляет 1 фунт чая. Каждая из толстых линий, проведенных, как, например, **MP**, от горизонтали **Ox** до кривой спроса, будет представлять совокупное удовлетворение, полученное от 1 фунта чая, а взятые все вместе займут и целиком заполнят площадь **DOHA**.*

*Можно поэтому утверждать, что площадь **DOHA** представляет совокупное удовлетворение, получаемое от потребления чая. Далее, каждая прямая, проведенная, как **MR**, от горизонтали **Ox** до горизонтали **AC**, представляет цену, фактически уплаченную за фунт чая. Эти последние прямые все вместе заполняют площадь **COHA**, а эта площадь, следовательно, представляет общую цену, уплаченную за чай. Наконец, каждая прямая, проведенная, как **RP**, от горизонтали **AC** до кривой спроса, представляет потребительский избыток, получаемый от соответствующего фунта чая. Все вместе указанные прямые заполняют площадь **DCA**, и эта площадь, таким образом, представляет суммарный потребительский избыток, получаемый от чая, когда его цена равна **AH**. Следует, однако, повторить, что это геометрическое измерение представляет собою лишь сумму измерений выгод, которые сопоставимы только на*

основе допущения, оговоренного в тексте. Без такого допущения площадь на нашем рисунке представляет лишь сумму удовлетворений, разные количества которых не поддаются точному соизмерению. Только при принятом нами допущении указанная площадь измеряет объем всего чистого удовлетворения, полученного от чая всеми его различными покупателями.]

Такой анализ с его новыми терминами и сложным аппаратом на первый взгляд кажется слишком громоздким и непрактичным. Однако при ближайшем его рассмотрении выясняется, что он не порождает никаких новых трудностей и не требует никаких новых допущений, а лишь выявляет трудности и допущения, которые в открытой форме содержатся в повседневном языке рынка. Дело в том, что в данном случае, как и в других, за внешней простотой общераспространенных выражений скрывается подлинная сложность, и обязанность науки — обнаружить эту скрытую сложность, смело ее встретить и, насколько возможно, упростить ее, с тем чтобы можно было на последующих этапах исследования энергично справляться с трудностями, которые нельзя преодолеть посредством туманных идей и житейского языка.

Прописная истина повседневной жизни гласит, что подлинная ценность вещей для человека не измеряется той ценой, которую он за них платит, что, хотя он, например, тратит гораздо больше на чай, чем на соль, последняя представляет для него намного большую реальную ценность и что это четко обнаружилось бы, если бы его лишили соли. Этот ход рассуждений принимает лишь более точное научное выражение, когда мы говорим, что нельзя признать предельную полезность товара показателем его общей полезности. Если бы потерпевшие крушение, рассчитывающие, что им придется ждать своего спасения целый год, располагали для дележа между собой несколькими фунтами чая и равным количеством соли, они сочли бы соль более ценным продуктом, поскольку предельная полезность унции соли, когда человек надеется получить лишь несколько унций на год, больше, чем предельная полезность чая при тех же обстоятельствах. Но в обычных условиях, при низкой цене на соль, каждый покупает ее так много, что еще один фунт едва ли принесет ему добавочное удовлетворение: общая полезность соли для него действительно очень велика, а предельная ее полезность тем не менее низка. С другой стороны, поскольку чай дорог, большинство людей потребляет меньшее его количество и пользуется одной заваркой гораздо дольше, чем пользовались бы, если бы они могли покупать чай почти по такой же низкой цене, как соль. Их желание чая далеко от насыщения, его предельная полезность остается высокой, и люди могут быть склонны платить столько же за дополнительную унцию чая, как и за дополнительный фунт соли. Принятая в повседневной жизни прописная истина, с которой мы начали, все это подразумевает, однако не в такой точной и определенной форме, какая необходима для обобщения, которое часто найдет применение в нашей последующей работе. Употребление с самого начала технических терминов ничего не добавляет к знаниям, но оно приводит уже известные знания в строго компактную форму, пригодную к использованию в качестве отправного базиса для дальнейших исследований. *[Харрис в работе "О монетах" (Harris, On Coins, 1757) пишет: "Вообще вещи оцениваются не в соответствии с их реальным использованием для обеспечения жизненных средств людей, а соразмерно количеству земли, труда и мастерства, которое требуется для их производства. Примерно в таком соотношении и обмениваются друг на друга вещи или товары, и именно указанным масштабом главным образом измеряется истинная стоимость большинства вещей. Вода чрезвычайно полезна, однако не обладает вовсе или обладает очень малой стоимостью, так как она почти повсеместно стихийно течет в таком изобилии. что ее невозможно удержать в границах частной собственности, и все могут иметь ее в достатке, не производя никаких затрат, кроме усилий на то, чтобы*

принести или, когда это требуется, провести ее. С другой стороны, бриллианты, в силу своей большой редкости, обладают большой стоимостью, хотя пользы от них мало".]

Реальную ценность вещи можно также рассматривать не только с точки зрения отдельного лица, но с точки зрения населения вообще; в этом случае естественно было бы допустить - "поначалу" и "пока не будет доказано противоположное", - что удовлетворение стоимостью в 1 шилл. для одного англичанина эквивалентно стоимости в 1 шилл. для другого. Но всякому известно, что такой ход рассуждения правилен лишь при допущении, что потребители чая и потребители соли принадлежат к одному и тому же слою населения и включают людей с самыми разными характерами. *[Вполне можно представить себе людей с обостренной чувствительностью, которые особенно страдают от нехватки либо соли, либо чая, или таких людей, которые, обладая обычной чувствительностью, больше, чем другие люди с таким же общественным положением, переживают потерю определенной части своего дохода. Но мы будем здесь исходить из того, что подобными различиями между индивидуумами можно пренебречь, поскольку мы в каждом случае рассматриваем средние данные для больших групп людей, хотя, конечно, следовало бы задуматься над тем, существуют ли какие-либо веские основания полагать, что, скажем, те, кто больше ценит чай, являют собой особенно чувствительный класс людей. Если бы мы действительно стали над этим размышлять, то прежде, чем использовать результаты экономического анализа при решении практических проблем морали и политики, нам пришлось бы делать на это специальные поправки.]*

Отсюда вытекает заключение, что удовлетворение стоимостью в 1 ф.ст. для обыкновенного бедняка значит гораздо больше, чем удовлетворение стоимостью в 1 ф.ст. для обыкновенного богатого человека. Если бы мы вместо сопоставления чая и соли, которые широко потребляются всеми классами, стали сравнивать чай или соль с шампанским или ананасами, то связанная с указанным обстоятельством поправка оказалась бы чрезвычайно значительной, она изменила бы все содержание расчета. В прошлые времена многие государственные деятели и даже некоторые экономисты игнорировали необходимость надлежащим образом учитывать такого рода соображения, особенно когда они разрабатывали системы налогообложения. Их словам и делам, казалось бы, не хватало сочувствия к страданиям бедных, хотя чаще всего здесь сказывалась скудность мысли.

В целом, однако, оказывается, что гораздо большая часть проблем, которыми занимается экономическая наука, примерно в равной степени влияет на все различные классы общества; следовательно, если денежные оценки счастья, вызванного двумя фактами, равны, то, как правило, нет сколько-нибудь большого расхождения между количеством счастья в обоих случаях. Именно в силу этого обстоятельства точное измерение потребительского избытка на рынке уже представляет значительный теоретический интерес и может также приобрести существенное практическое значение.

Следует все же заметить, что цены спроса на каждый товар, лежащие в основе наших оценок его общей полезности и его потребительского избытка, предполагают сохранение прочих равных условий, тогда как его Цена повышается в меру его недостаточности на рынке; когда на этой основе исчисляются общие полезности двух товаров, служащих одной и той же цели, то мы не можем утверждать, что общая полезность двух данных товаров вместе равна сумме общих полезностей каждого из них в отдельности. *[Некоторые нечеткие фразы в предыдущих изданиях, очевидно, создали у отдельных читателей противоволожное мнение. Между тем задачу суммирования общих полезностей всех товаров с целью вывести совокупную общую полезность всего*

богатства невозможно решить иначе как посредством сложнейших математических формул. Предпринятая несколько лет назад попытка построить такие формулы убедила автора настоящего труда в том, что, если бы даже эта задача была теоретически выполнимой, результат был бы загромождён столь многочисленными гипотезами, что оказался бы практически бесполезным.

Мы уже привлекли внимание читателей (кн.III, гл.III; кн.III, гл.IV) к тому обстоятельству, что для определенных целей такие продукты, как чай и кофе, следует свести в одну товарную группу, причем очевидно, что, когда чай недоступен, люди увеличивают потребление кофе, и наоборот. Потеря, которую понесли бы люди от одновременного лишения их и чая и кофе, оказалась бы большей, чем сумма их потерь от лишения их каждого из этих продуктов порознь: поэтому общая полезность чая и кофе больше, чем сумма общей полезности чая, исчисленная с учетом возможности переключения покупателя на потребление кофе, и чем сумма общей полезности кофе, исчисленная с учетом аналогичной возможности перехода на потребление чая. Эту трудность можно теоретически устранить, сгруппировав два "соперничающих" товара в общую шкалу спроса. Но, с другой стороны, если мы исчисляем общую полезность топлива с учетом того факта, что без топлива нельзя получить горячую воду для получения чайного напитка от чайного листа, нам приходится кое-что учитывать дважды, когда мы в соответствии с указанным методом приплюсовываем к общей полезности топлива общую полезность чайного листа. В свою очередь общая полезность продукции сельского хозяйства включает также и общую полезность плугов, но их следует складывать, хотя общую полезность плугов можно рассматривать в связи с какой-либо одной проблемой, а общую полезность пшеницы — в связи с какой-либо иной. Другие аспекты указанных двух трудностей исследуются в гл. VI кн. V.

Проф. Паттен отстаивал второй вариант в ряде талантливых, стимулирующих мысль работ. Однако в предпринятой им попытке найти формулу совокупной полезности всех видов богатства явно игнорируются многие возникающие здесь трудности.]

§4. На содержание нашей аргументации никакого влияния не окажет учет того факта, что чем больше некто тратится на приобретение какой-либо вещи, тем меньше у него остается возможности купить дополнительное количество этой вещи или другие вещи и тем больше для него оказывается ценность денег (на специальном языке это формулируется так: каждый новый расход увеличивает для него предельную стоимость денег). Однако, хотя содержание аргументации и не изменится, ее форма при этом станет более громоздкой, не принеся взамен никакой пользы, поскольку существует очень мало практических проблем, для решения которых такие коррекции могут иметь какое-либо значение. *[В математическом языке опускаемые элементы обычно относятся к бесконечно малым величинам, и закономерность общепринятого научного метода, на основе которого их игнорируют, не вызывала бы никаких вопросов, если бы ее не поставил под сомнение проф. Никольсон. Краткий ответ ему дал проф. Эджуорт в Economic Journal, March, 1894; с более полным ответом выступил проф. Бароне в Giornale degli Economisti, September, 1894; сжатое изложение выступления Бароне дал Сэнджер в Economic Journal, March, 1895.*

Как указывается в Замечании VI Математического приложения , при желании можно вывести формулу изменений предельной полезности денег. Если бы мы задались целью суммировать общие полезности всех товаров, нам пришлось бы выводить эту формулу; однако такая задача практически неосуществима.]

Имеются, однако, некоторые исключения. Например, как заметил Р. Джиффен, повышение цены на хлеб проделывает такую большую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сократить потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку же хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребяют его при этом не меньше, а больше. Но подобные случаи редки, когда же они возникают, то на каждый из них следует реагировать соответственно его конкретным особенностям.

Выше уже отмечалось, что нельзя точно угадать, какое количество какого-либо товара люди станут покупать по ценам, резко отличающимся от тех, какие они привыкли платить, или, иными словами, каковы будут цены спроса на количество этого товара, резко отличное от того, какое обычно продается. Поэтому наш перечень цен спроса весьма предположителен, если только он не остается примерно в рамках обычно действующих цен, и даже наши наилучшие оценки общего размера полезности той или иной вещи подвержены большим ошибкам. Но эта трудность не имеет большого практического значения. Дело в том, что главные области применения теории потребительского избытка относятся к таким его изменениям, какие сопровождают колебания цены данного товара вокруг его привычного уровня; следовательно, нам требуется здесь лишь такая информация, какая имеется в изобилии. Эти замечания особенно справедливы, когда речь идет о насущных жизненных средствах. *[В настоящее время понятие потребительского избытка мало чем может нам помочь, но, когда наши статистические познания продвинутся вперед, оно в состоянии будет значительно способствовать выяснению вопроса о том, каков размер ущерба, нанесенного публике дополнительным налогом в 6 пенсов на фунт чая или увеличением на 10% тарифов на железнодорожные грузы; значение этого понятия практически не уменьшится от того, что оно не окажет нам большой помощи при оценке потерь, которые может вызвать введение налога в 30 шилл. на фунт чая или десятикратное увеличение железнодорожных тарифов.*

Возвращаясь к нашему последнему графику (рис. 10), можно выразить эту мысль следующим образом. Если ***A*** *представляет собой точку на кривой, соответствующую количеству, которое обычно продается на рынке, то можно получить достаточно данных, чтобы с допустимой степенью точности провести кривую на некоторое расстояние по обе стороны от* ***A****, хотя редко удается с каким-либо приближением к точности довести кривую вплоть до точки* ***D****. Но на деле это не имеет значения, так как в главных областях практического приложения теории стоимости нам редко приходится вообще использовать данные, показываемые кривой спроса на всем ее протяжении, даже если бы мы ими располагали. Нам требуется лишь то, что мы вполне в состоянии получить, а именно достаточно точные данные на отрезке кривой вблизи точки* ***A****. Необходимость определить всю площадь* ***DCA*** *возникает редко; для большей части наших задач вполне достаточно располагать сведениями об изменениях на этой площади, которые были бы вызваны перемещением точки* ***A*** *вдоль кривой на небольшие расстояния в обоих направлениях. Тем не менее нам не повредит принять условное допущение - как можно себе позволить в чистой теории, - что кривая получила завершенную протяженность.*

Существует, однако, специфическая трудность в оценке всей полезности товаров, часть которых жизненно необходима. При всякой попытке получить такую оценку, очевидно, целесообразнее всего принять объем продаж этой части товаров за постоянную величину и исчислять общую полезность лишь для той части товара, которая образует излишек над указанной величиной. Но следует помнить, что желание чего-либо во многом

зависит от степени трудности получить заменители этой вещи (см. Замечание VI в Математическом приложении.)]

§5. Остается еще одна группа вопросов, которые обычно игнорируют при оценке зависимости благосостояния людей от материального богатства. Дело не только в том, что счастье человека часто ставится в зависимость больше от его физических, умственных способностей и нравственных качеств, чем от внешних условий; даже из этих последних многие, имеющие первостепенное значение для его действительного счастья, обычно не учитывают, когда оценивают его богатство. Часть указанных условий образуют свободные дары природы, и их действительно можно без большого ущерба не принимать в расчет, когда они одинаковы для всех и каждого; но на деле они в разных местах значительно отличаются друг от друга. Однако большинство внешних условий представляют собой элементы коллективного богатства, которые часто исключаются из оценки индивидуального богатства, а между тем приобретают определенное значение, когда мы сравниваем различные части современного цивилизованного мира, и еще большее значение, когда мы сравниваем наш собственный век с прошлыми временами.

Коллективным действиям с целью обеспечения общего благосостояния, как, например, освещение и поливка улиц, мы уделим большое внимание в конце наших исследований. Кооперативные объединения для закупки предметов личного потребления получили в Англии большее развитие, чем где-либо еще, однако что касается объединений по закупке товаров, требующихся фермерам и другим предпринимателям для производственных целей, то здесь Англия до последнего времени отстает. Оба вида объединений иногда называют потребительскими ассоциациями, но в действительности это ассоциации, ставящие своей целью экономить затраты усилий в некоторых отраслях хозяйства, и относятся они не к сфере потребления, а к сфере производства.

§ б. Когда мы говорим о зависимости благосостояния от материального богатства, мы имеем в виду приток или динамику благосостояния, измеряемые притоком или динамикой поступающего богатства и вытекающей отсюда способностью использования и потребления его. Запас богатства в распоряжении индивидуума приносит ему в процессе употребления этого запаса и иными путями счастье, в которое, конечно, включается и наслаждение обладания богатством; однако существует очень мало непосредственной связи между совокупным счастьем. Вот почему мы повсюду в данной главе и предыдущих главах говорили о богатых, средних классах и о бедных как об имеющих собственно крупные, средние и низкие доходы, а не собственность. *[См. Замечание VII в Математическом приложении.]*

В соответствии с положением, выдвинутым Даниилом Бернулли, мы можем считать, что удовлетворение, получаемое человеком от своего дохода, начинается с того момента, когда он уже располагает средствами существования, и что оно затем увеличивается равными количествами соответственно каждому равному последующему проценту возрастания его дохода; противоположный процесс происходит при сокращении дохода . *[К примеру, если 30 ф. ст. представляют насущные жизненные средства, отсчет удовлетворения, получаемого человеком от своего дохода, начинается с этого пункта; когда его доход достигает 40 ф. ст., каждый дополнительный фунт стерлингов добавляет 1/10 ф. ст., представляющим его способность доставлять себе счастье. Но если его доход составляет 100 ф. ст., т. е. 70 ф. ст. сверх уровня насущных жизненных средств, потребуется уже по 7 дополнительных фунтов, чтобы обеспечить такую же прибавку к его благоденствию, какую приносил каждый дополнительный 1 ф. ст. при доходе в 40 ф. ст.; когда же его доход равняется 10 000 ф. ст., то требуется уже дополнительная 1000 ф. ст., чтобы произвести тот же эффект (ср. Замечание VIII в*

Математическом приложении). Разумеется, такого рода оценки являются в большой мере предположительными и не могут строго учитывать изменение обстоятельств жизни отдельных лиц. Как мы увидим ниже, широко распространенные теперь системы налогообложения обычно придерживаются положения Бернулли. Прежние системы изымали у бедных гораздо большую часть их дохода, чем принятые ныне, тогда как намечаемые к введению в ряде стран системы прогрессивного подоходного налога в известной мере строятся на допущении, что прирост на 1% очень крупного дохода меньше прибавляет к благосостоянию его получателя, чем прирост на 1% более низкого дохода, даже с коррекцией положения Бернулли на насущные жизненные средства.

Отметим мимоходом, что из общего закона, согласно которому полезность для индивидуума от каждого 1 ф. ст. сокращается по мере увеличения его дохода, вытекают два важных практических принципа. Первый заключается в том, что играна бирже всегда связана с экономическими потерями, даже если она ведется на честных и равных условиях. Например, человек, имеющий 600 ф. ст. и делающий вполне честную ставку на 100 ф. ст., может рассчитывать на получение благоденствия равного половине получаемого либо от 700 ф. ст., либо от 500 ф. ст., а это меньше, чем твердая уверенность в получении благоденствия от 600 ф. ст., поскольку гипотетически разница между количеством благоденствия, получаемого от 600 и 500 ф. ст., больше разницы между благоденствием от 700 и 600 ф. ст. (См. Замечание IX в Математическом приложении и гл. IV в 'Теории политической экономии" Джевонса.) Второй Принцип, прямо противоположный первому, состоит в том, что теоретически надежная страховка от риска всегда экономически выгодна. Но, разумеется, всякая страховая контора, исчисляя теоретически справедливый размер страхового взноса, должна добавить к нему достаточную сумму, которая обеспечила бы прибыль на ее собственный капитал и покрыла бы издержки на ее собственную деятельность, часто включающие такие крупные статьи, как реклама и потери от страхового обмана. Вопрос о том, целесообразно ли платить страховку, размер которой практически определяют страховые конторы, должен решаться в каждом случае в соответствии с конкретными обстоятельствами.]

Но со временем новые богатства часто теряют значительную долю своих прелестей. Частично это результат привычки, которая приводит к тому, что люди перестают получать много удовольствия от ставших уже привычными удобств и предметов роскоши, хотя они гораздо болезненнее переносят их отсутствие. Частично это вызывается тем фактом, что вместе с увеличением богатства обычно приходят возрастная усталость или по крайней мере нарастание нервного напряжения, а быть может, и повседневные привычки, снижающие физическую энергию организма и сокращающие способность воспринимать удовольствия.

В каждой цивилизованной стране находятся приверженцы буддистской доктрины, которая гласит, что нерушимый покой составляет высший жизненный идеал, что предназначением мудреца является искоренение из своей натуры возможно большего числа потребностей и вожделений, что подлинное богатство заключается не в изобилии благ, а в минимуме потребностей. Крайней противоположной позиции придерживаются те, кто считает, что создание новых потребностей и желаний всегда полезно, так как оно побуждает людей затрачивать больше усилий. Сторонники этого взгляда, очевидно, допускают ошибку, полагая, как отметил Герберт Спенсер, что люди живут, чтобы работать, а не работают, чтобы жить. *[См. лекцию Спенсера "Проповедь отдохновения" (H. Spencer. The Gospel of Relaxation).]*

Истина, очевидно, заключается в том, что человек в силу своего органического устройства быстро деградирует, если ему не приходится выполнять какую-нибудь тяжелую работу, преодолевать какие-либо трудности; некоторые напряженные усилия просто необходимы для сохранения его физического и морального здоровья. Полнота жизни кроется в развитии и применении возможно большего числа и возможно более тонких способностей. Глубокое удовольствие доставляют энергичные усилия, направленные на достижение любой цели, будь то коммерческий успех, развитие искусства и науки или улучшение условий жизни своих близких. Для всякого рода высшего созидательного труда часто характерно чередование периодов перенапряжения и периодов вялости и апатии, но для ординарных людей, для тех, кто не имеет больших амбиций — низменных или благородных, — умеренный доход, добытый спокойной и надежно обеспеченной работой, открывает наилучшие возможности для развития тех нормальных форм приложения их физических, умственных и духовных сил, в которых только и заключается истинное счастье.

Во всех слоях общества встречается некоторое злоупотребление богатством. Хотя, вообще говоря, можно считать, что всякое увеличение богатства трудящихся классов усиливает наполненность и благородство человеческой жизни, поскольку оно направляется преимущественно на удовлетворение подлинных потребностей, тем не менее даже среди рабочих в Англии, а быть может, и еще того больше в новых странах наблюдаются признаки нарастания той отвратительной жажды богатства как средства, обеспечивающего возможность жить напоказ, которая была главной губительной чертой состоятельных классов в любой цивилизованной стране. Законы, направленные против роскоши, оказывались тщетными, однако было бы огромным достижением, если бы моральный дух общества смог побудить людей избегать всех видов хвастовства индивидуальным богатством. Конечно, мудро размещенное великолепие способно доставлять истинное и глубокое удовольствие, но оно было бы еще больше, если бы не было омрачено личным тщеславием, с одной стороны, и завистью - с другой; такое мудрое размещение великолепия достигается тогда, когда его сосредоточивают вокруг общественных зданий, в общественных парках, в общественных собраниях произведений искусства, в общественных центрах спортивных состязаний и развлечений. До тех пор пока богатство применяется для обеспечения каждой семье средств существования и культуры и для создания обилия высших форм наслаждения коллективного пользования, стремление приобрести богатство является благородной целью, а удовольствия, приносимые им, могут становиться все более глубокими по мере расширения тех высших форм деятельности, для развития которых оно применяется.

Когда средства существования уже обеспечены, каждый должен стремиться увеличивать красоту вещей, которыми он владеет, а не их количество или их пышность. Совершенствование художественной формы мебели или одежды развивает высшие способности тех, кто их производит, и служит источником все большего наслаждения для тех, кто ими пользуется. Однако, когда вместо того чтобы добиваться все более совершенной красоты, мы расходуем наши возрастающие средства на усиление сложности и вычурности предметов домашнего обихода, мы тем самым не получаем подлинной выгоды, не обретаем длительного счастья. Мир был бы намного совершеннее, если бы каждый покупал вещей меньше и попроще, старался выбирать их с точки зрения их истинной красоты; каждый, конечно, позаботится о том, чтобы в обмен на свои затраты получить надлежащие ценности, но лучше покупать меньше вещей, хорошо сработанных высокооплачиваемыми рабочими, чем много вещей, плохо сделанных низкооплачиваемыми.

Однако мы уже выходим за пределы темы данной книги; рассмотрение воздействия, оказываемого на общее благосостояние способом, каким каждый индивидуум тратит свой доход, — это одна из самых важных задач практического приложения экономической науки к образу жизни людей.

Книга четвертая. Факторы производства. Земля, труд, капитал и организация

Глава первая. Вводная

§ 1. Факторы производства обычно подразделяются на "землю", "труд" и "капитал". Под "землей" подразумеваются вещества и силы, которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку — в виде земли и воды, воздуха, света и тепла. Под "трудом" понимается экономическая работа человека, будь то руками или головой" *[Труд считается экономическим, когда он "предпринимается с тем, чтобы частично или целиком получить какой-либо полезный результат, помимо непосредственного удовольствия от него". См. §2 ,а гл. 3 кн. II и сноску. Такая работа головой, которая не направлена прямо или косвенно на то, чтобы способствовать материальному производству, например решение школьником задач, не принимается в расчет, когда мы рассматриваем производство в обычном смысле этого термина. С некоторых точек зрения, но не со всех, словосочетание "земля", "труд", "капитал" было бы более сбалансированным, если бы выражение "труд" подразумевало "работники", т. е. человечество. См. Walras . Economic Politique Pure. Lecon 17; Prof. Fisher. Economic Journal, VI, p. 529.]* . К "капиталу" относят весь накопленный запас средств для производства материальных благ и для достижения тех выгод, которые обычно считаются частью дохода. Это основное ядро богатства, рассматриваемое как фактор производства, а не как непосредственный источник удовлетворения.

Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая - нет. Знание - это наш самый мощный двигатель производства. Оно позволяет нам подчинять себе природу и заставлять ее силы удовлетворять наши потребности. Организация содействует знанию; она имеет много форм, т.е. форму отдельного предприятия, различных предприятий одной и той же отрасли, отличных друг от друга отраслей, и, наконец, форму "государства", обеспечивающего безопасность для всех и помощь многим. Различие между государственной и частной собственностью в сфере знания и организации имеет большое и всевозрастающее значение; в некоторых отношениях оно даже более важно, чем различие между государственной и частной собственностью на материальные объекты, и в какой-то мере на этом основании иногда представляется самым целесообразным выделить "организацию" в особый фактор производства. Полностью ее можно исследовать лишь на более поздней стадии нашего труда, однако кое-что следует сказать о ней уже в настоящей книге.

В известном смысле существуют только два фактора производства - природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее и его готовностью позаботиться о будущем. При данных свойствах и силах природы и человека рост богатства, знаний и организации проистекает из них как следствие из причины. Но с

другой стороны, человек сам в значительной степени создается окружающей его средой, в которой большую роль играет природа; следовательно, с любой точки зрения человек является центром проблемы производства, как и проблемы потребления, а также вытекающей отсюда проблемы отношений между первыми двумя, имеющей двойное обозначение — "распределение" и "обмен".

Развитие рода человеческого - увеличение его численности, укрепление его здоровья и силы, умножение его знаний и способностей, обогащение свойств его характера - и составляет цель всех наших исследований, но это такая цель, в достижение которой экономическая наука может внести лишь некоторые важные элементы. В своих более широких аспектах поэтому изучение развития человечества составляет конечную цель того или иного политэкономического труда в целом, а не отдельных его частей, хотя фактически указанная цель не стоит даже и перед всей экономической наукой. Между тем мы не можем не учитывать непосредственную роль человека в производстве и условия, определяющие его эффективность в качестве производителя. Поэтому, очевидно, целесообразно последовать уже установившейся в Англии традиции и включить рассмотрение роста численности и развития способностей населения в качестве раздела общего исследования производства.

§ 2. На данном этапе возможно сделать лишь поверхностные замечания об общих отношениях между спросом и предложением, между потреблением и производством. Однако, пока анализ полезности и стоимости еще свеж в нашей памяти, следует кратко остановиться на отношениях между стоимостью и отрицательной полезностью или неудобством, тягостью, которую приходится преодолевать, чтобы получить те блага, какие имеют стоимость, так как они одновременно и желательны, и труднодоступны. Все, что можно сказать на данной стадии, носит предварительный характер и даже создает впечатление, будто при этом трудные вопросы поднимаются, а не решаются. Поэтому полезно иметь перед собой своеобразную карту местности - общую схему исследуемой проблемы, - хотя бы даже нечеткую и приблизительную.

В то время как спрос основан на желании получить блага, предложение зависит главным образом от преодоления нежелания подвергнуться "неудобствам". Эти последние распадаются обычно на два вида - на труд и на жертвы, с которыми связано откладывание потребления. Здесь достаточно лишь в общих чертах обрисовать роль, которую играет в предложении простой труд. В дальнейшем мы увидим, что сходные, хотя и не точно такие же замечания можно сделать относительно труда по управлению и о жертвах, связанных (иногда, но не всегда) с тем видом ожидания, который обусловлен накоплением средств производства.

Неудобство, тягость труда могут возникнуть от физического или умственного утомления, или оттого, что он осуществляется в нездоровой среде либо с неприятными сотоварищами по работе, или оттого, что он занимает время, требующееся либо для отдыха, либо для общественной или умственной деятельности. Но какую бы форму ни принимало неудобство, оно почти всегда усиливается с увеличением тяжести и продолжительности труда.

Разумеется, во многих случаях усилия человека представляют собой самоцель, как, например, в альпинизме, спортивных состязаниях, труде в области литературы, искусства, науки, а много тяжелой работы выполняется вследствие желания принести выгоду другим. *[Мы видели (кн III гл 6 § 1), что, когда человек все свои покупки совершает по цене, которую он был бы склонен заплатить за свои последние покупки, он получает потребительский избыток от своих прежних покупок, поскольку они достаются ему по*

более низкой цене, чем он готов был за них уплатить, лишь бы не обходиться без них. Следовательно, если цена, уплачиваемая ему за выполнение какой-либо работы, является надлежащим вознаграждением за ту часть работы, которую он выполняет неохотнее всего, и если, как это обычно происходит, такую же плату он получает за другую часть работы, которую он выполняет не столь неохотно и с меньшим физическим напряжением, то от этой последней части работы он получает производительский излишек. Известные трудности, связанные с этим понятием, рассматриваются в Приложении К.

Нежелание рабочего продавать свой труд за меньшую, чем нормальную, его цену сходно с нежеланием фабрикантов ухудшить свой рынок сбыта путем выбрасывания своих товаров на продажу по более низким ценам, даже несмотря на то, что, когда речь идет о конкретной сделке, они скорее согласятся на низкую цену, чем допустят, чтобы их предприятия бездействовали.]

Однако главным мотивом большей части труда, в нашем употреблении этого термина, служит желание получить какую-либо материальную выгоду, которая при нынешнем устройстве мира обычно выступает в форме получения определенного количества денег. Правда, даже когда человек работает по найму, он часто испытывает удовольствие от своего труда, но, как правило, настолько устает еще задолго до выполнения своей работы, что очень рад, когда наступает конец рабочего дня. Возможно, что, оставаясь в течение какого-то времени без работы, он готов был бы ради собственного самочувствия скорее трудиться задаром, чем не трудиться вовсе, однако он, вероятно, предпочел бы так же не портить свой рынок, как и фабрикант, предлагая на продажу то, чем он располагает, по цене ниже нормальной. Этому вопросу придется уделить большое внимание в другом томе нашего труда.

На специальном языке это может быть названо предельной **отрицательной полезностью** труда. Дело в том, что с каждым приростом количества товара его предельная полезность сокращается, а с каждым уменьшением его желательности снижается цена, которую можно получить за все количество товара, а не только за последнюю часть этого количества; точно так же и предельная отрицательная полезность труда обычно возрастает по мере увеличения его количества.

Нежелание всякого, уже имеющего занятие, увеличивать напряжение своих сил зависит при обычных условиях от коренных свойств человеческой натуры, которые экономистам приходится принимать как факт, не требующий доказательств. По замечанию Джевонса *[Theory of Political Economy, ch. V. Эта концепция была подтверждена и детально разработана австрийскими и американскими экономистами.]*, прежде чем приступить к работе, часто требуется преодолевать известную сопротивляемость организма. С началом работы связано какое-то болезненное ощущение, но оно постепенно уменьшается, сходит на нет, а затем вместо него возникает удовольствие, которое в течение некоторого времени нарастает, пока не достигает определенного низкого максимума, после чего и оно уменьшается до нуля и замещается нарастающим утомлением и жаждой отдыха и перемены. Однако в умственной работе удовольствие и увлеченность, когда они уже возникли, часто продолжают нарастать до тех пор, пока сама работа не прекращается в силу необходимости или целесообразности. Каждый здоровый человек обладает известным запасом энергии, которую он может приводить в действие, но лишь при условии чередования с отдыхом; если в течение долгого времени расход энергии превышает ее восстановление, его здоровье разрушается; предприниматели часто обнаруживают, что в периоды острой нужды временное увеличение заработной платы побуждает их рабочих выполнять такой объем работы, какой они долго выдержать не

могут, сколько бы им ни платили за нее. Одна из причин этого явления заключается в том, что потребность в отдыхе становится все более острой с каждым увеличением рабочего дня сверх определенного предела. Тягость дополнительного труда усиливается частично потому, что по мере сокращения времени на отдых и на другие виды деятельности возрастает привлекательность добавочного свободного времени.

С учетом этих и некоторых других ограничений, в общем, отвечает истине утверждение, что напряженность усилий любой группы рабочих повышается или снижается с повышением или понижением вознаграждения, которое им предлагают. Точно так же, как цена, нужная для привлечения покупателей на какое-либо данное количество товара, была названа ценой спроса на это количество товара в течение года или другого определенного периода, так и цена, требующаяся, чтобы вызвать напряжение усилий, необходимое для производства любого данного количества товара, может быть названа ценой предложения на это количество в течение такого же периода. Если на момент предположить, что производство зависит исключительно от затрат усилий определенного числа рабочих, уже имеющихся и обученных своему делу, можно было бы составить перечень цен предложения, аналогичный перечню цен спроса, который мы уже рассмотрели. В таком перечне были бы чисто теоретически выведены в одном столбце цифр различные количества затрачиваемых усилий, а следовательно, и объемов производства, в параллельном столбце были бы приведены цены, которые следует уплатить, чтобы побудить имеющихся рабочих затратить указанные количества усилий. *[См. ранее, кн. III, гл. III, § 4.]*

Однако этот простой метод характеристики предложения труда любого рода, а следовательно, и предложения товаров, произведенных этим тру дом, предполагает, что число тех, кто способен его выполнять, твердо установлено, но такое допущение можно принять лишь на короткие периоды. Общая численность населения меняется под воздействием многих причин. Из этих причин только часть является экономическими, но среди последних особенно важное значение имеют средние заработки, хотя их влияние на рост численности населения неравномерно и неустойчиво.

Но распределение населения между различными хозяйственными отраслями в большей мере подвержено воздействию экономических причин. С течением времени предложение труда в любой отрасли более или менее пропорционально приспосабливается к спросу на него: разумные родители обучают детей наиболее выгодным профессиям, к которым они имеют доступ, т.е. к профессиям, сулящим наилучшее вознаграждение в виде заработной платы или других выгод в возмещение за труд, который не очень тяжел по объему и характеру, и за мастерство, которое приобретается довольно легко. Однако такая увязка спроса и предложения никогда не может быть полной; колебания спроса могут делать ее более совершенной или более слабой на некоторое время, даже на многие годы, что не обеспечивает для родителей стимула выбирать своим детям данную профессию, а не какую-либо другую такого же рода. Поэтому, хотя вознаграждение, которое можно рассчитывать получить за какой-либо вид работы в течение какого-либо времени, находится в определенном отношении к трудности приобретения необходимой квалификации в сочетании с затратой усилий, тягостью, сокращением досуга и иными обстоятельствами, связанными с самой этой работой, тем не менее соответствие между спросом и предложением подвержено резким нарушениям. Изучение этих нарушений представляет собой трудную задачу, и на последующих этапах нашего исследования мы уделим ей значительное внимание. Настоящая же книга является преимущественно описательной и поднимает мало трудных проблем.

Глава вторая. Плодородие земли

§ 1. Факторами производства обычно называют землю, труд и капитал: те материальные предметы, полезность которых создана человеческим трудом, относятся к капиталу, а те, которые не являются результатом труда, относят к земле. Различие здесь явно нечеткое: кирпичи представляют собой лишь слегка обработанные комья земли, а, с другой стороны, большая часть почв давно заселенных стран множество раз подвергалась обработке человеком и своим нынешним состоянием обязана труду человека. Однако основу этого различия образует научный закон. Хотя человек не в состоянии создавать материю, но он создает полезности посредством придания ей пригодной для него формы *[см. кн. II, гл. III.]*, причем количество произведенных им полезностей может быть увеличено, если спрос на них возрастает; следовательно, они обладают ценой предложения. Но существуют и другие полезности, над предложением которых человек не властен; они даны природой в постоянном объеме и поэтому не обладают ценой предложения. Термин "земля" расширили настолько, чтобы он охватывал постоянные источники этих полезностей *[По знаменитому выражению Рикардо, "первозданные и неистребимые силы почвы". Фон Тюнен в примечательном разделе своей работы, посвященном основам теории ренты и позициям Адама Смита и Рикардо, по поводу этой теории, говорит о "Der Boden an sich" - выражение, которое, к сожалению, не поддается переводу, но которое подразумевает почву такой, какой она была бы в первозданном виде, если бы не подверглась изменению в результате воздействия на нее человека ("Der isolierte Staat", I,i, 5).]*, будь это сама земля, послужившая общим обозначением данного понятия, или моря и реки, солнечный свет и дождь, ветер и водопады.

Когда мы станем выяснять, что же именно отделяет землю как таковую от тех материальных предметов, которые мы считаем продуктами земли, то обнаружим, что коренным свойством земли является ее площадь.

Право использовать участок земли позволяет распоряжаться определенным пространством - определенной частью поверхности земного шара. Площадь планеты постоянна, геометрические параметры любой отдельной ее части по отношению к другим ее частям также постоянны. Человек не в состоянии их изменить; на них никак не влияет спрос; они не имеют себестоимости, не существует цены предложения, по которой их можно было бы производить.

Использование известного участка поверхности земли представляет собой изначальное условие для всего, что человек может делать; участок земли предоставляет ему пространство, где он может осуществлять собственную деятельность, а также пользоваться теплом и светом, воздухом и дождем, которыми природа наделяет данный участок, он предопределяет расстояние от других предметов и других людей, а в большой мере также отношения владельца участка с другими людьми. Мы обнаружим, что - хотя это не получило еще достаточной гласности, - именно такая собственность на "землю" служит конечной причиной различия между землей и другими предметами, которое вынуждены проводить все авторы экономических трудов. Именно эта собственность лежит в основе многого из того, что составляет самое интересное и самое трудное в экономической науке.

Некоторые части поверхности земного шара способствуют производству преимущественно теми услугами, которые они оказывают мореходу, другие представляют главную ценность для горняка, третьи — хотя в данном случае выбор делает человек, а не природа— для строителя. Но когда речь идет о производительности земли, наши мысли прежде всего обращаются к ее сельскохозяйственному использованию.

§ 2. Для землевладельца земельная площадь служит средством обеспечения в определенном объеме расти тельной жизни, а в конечном счете, вероятно, и живот ной. Для достижения этой цели почва должна обладать некоторыми механическими и химическими свойствами.

По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой, чтобы нежные корни растений могли легко прокладывать себе дорогу; в то же время она должна быть достаточно плотной, чтобы прочно их удерживать. Она не должна слишком свободно пропускать через себя воду, как некоторые песчаные почвы, ибо в этом случае она часто оказывается слишком сухой, а вещества, питающие растения, вымываются из нее почти тотчас же после того, как они образовываются или вносятся в почву. Не годится также и плотная глинистая почва, совсем не пропускающая воду. Дело в том, что постоянный доступ воды, а с нею и приток воздуха, который она, проходя через почву, несет с собой, насущно необходимы, так как они превращают в питательные вещества минералы и газы, а без этого последние оказались бы бесполезными или даже вредными. Действие свежего воздуха, воды и морозов представляет собой обработку почвы самой природой; даже без содействия человека они со временем превращают почти любую часть поверхности земли в достаточно плодородную, если только почвенный слой удерживается на месте, а не сносится сразу же после своего образования дождями и ливнями. Человек, однако, в большой мере способствует процессу механического формирования почвы.

Главная цель осуществляемой им обработки земли заключается в том, чтобы помочь почве мягко, но надежно удерживать корни растений, а воде и воздуху - свободно распространяться в ней. Навозное удобрение расщепляет глинистые почвы, делает их более легкими и более проницаемыми, тогда как песчаным почвам оно придает необходимую плотность и помогает им — как механически, так и химически - сохранять питательные вещества, которые без него быстро подверглись бы вымыванию.

По своему химическому составу почва должна содержать неорганические элементы, которые требуются растению в усвояемой им форме. Иногда человек в состоянии, приложив лишь немного труда, существенно изменить состав почвы. Он способен превратить пустошь в очень плодородную землю, внося в почву небольшое количество как раз тех элементов, которых ей не хватает; в большинстве случаев он использует для этого либо те или иные из многих разновидностей извести, либо искусственные удобрения, большое разнообразие которых обеспечила современная химическая наука; теперь же человек призывает себе на помощь в этой работе и бактерии.

§ 3. Все эти средства позволяют человеку управлять плодородием почвы. Приложив достаточный труд, он в состоянии заставить почти любую землю приносить крупные урожаи. Путем механической и химической обработки он может подготовить почву для выращивания на ней следующей культуры по своему выбору. Он может приспосабливать культуры к составу почвы или друг к другу, применяя севооборот, при котором каждая культура оставляет после себя почву в таком состоянии и в такое время года, что она поддается легкой и быстрой подготовке для посева следующей культуры. Он может даже постоянно изменять состав почвы путем ее осушения или примешивания к ней другой почвы, которая повысит ее качество. До сих пор все это осуществлялось лишь в небольших масштабах; мел и известь, глина и мергаль тонким слоем наносились на поля; целиком новую почву создавали редко, разве что в садах или на других особенно выгодных участках. Однако возможно и даже, как некоторые полагают, вероятно, что через какое-то время механические орудия, применяемые на строительстве железных дорог и других крупных земляных сооружений, можно будет широко использовать для

создания плодородной почвы путем смешивания двух бедных почв с противоположной структурой.

Очевидно, что указанные изменения примут в будущем гораздо более широкий и глубокий характер, нежели это было в прошлом. Но даже уже теперь в старых странах большая часть почв обязана своей структурой деятельности человека; все, что лежит непосредственно под поверхностью, содержит в себе большой элемент капитала, результат прошлого человеческого труда. Те безвозмездные дары природы, которые Рикардо характеризовал как "неотделимые" и "неистребимые" свойства почвы, претерпели большие изменения: они частично обеднены и частично обогащены трудом многих поколений людей.

Но иначе обстоит дело с тем, что находится на поверхности. Каждому ее акру природа обеспечивает ежегодный приток тепла и света, воздуха и влаги, а над ними человек практически не властен. Он, конечно, в состоянии слегка изменить климат крупномасштабными дренажными работами, посадкой лесов или вырубкой их. В целом, однако, действие солнца, ветра, дождя представляет собой установленную природой постоянную рентную величину на каждый участок земли. Собственность на землю обеспечивает обладание этой рентой, она представляет также площадь, требующуюся для обитания человека и для выращивания растений и скота; ценность этой площадки в большой мере определяется ее географическим положением.

Мы, следовательно, можем продолжать придерживаться общепринятого разграничения между первозданными или неотделимыми свойствами, которыми землю наделила сама природа, с одной стороны, и искусственными ее свойствами, которыми она обязана деятельности человека — с другой, помня, однако, о том, что первые включают пространственные связи данного участка и его природную ренту в виде солнечной энергии, воздуха и дождя и что во многих случаях именно они составляют главные неотделимые свойства земли. Прежде всего эти свойства придают своеобразное значение собственности на сельскохозяйственные земли, а теории ренты - ее особый характер.

§ 4. Впрочем, вопрос о том, какая доля плодородия какой-либо почвы обусловлена первозданными свойствами, которыми наделила ее природа, а какая - изменениями, совершенными в ней человеком, невозможно полностью решить, не приняв во внимание вид продукта, выращиваемого на ней. Деятельность человека может способствовать произрастанию одних растений в гораздо большей мере, чем других. На одном конце шкалы находятся лесные деревья: дуб, пустивший глубокие корни и имеющий вокруг себя достаточно свободного пространства, едва ли нуждается в помощи человека, и не существует способа приложения к нему труда, чтобы можно было получить от этого сколько-нибудь значительную выгоду. Почти то же самое можно сказать о травах в плодородных речных низинах, имеющих жирные почвы и надежный естественный сток воды; дикие животные, питающиеся этими травами без вмешательства человека, убирают эти земли почти так же чисто, как и человек. Много богатейших сельскохозяйственных земель Англии (обеспечивающие ренту в 6 ф.ст. на акр и выше) приносили бы нетронутой природе почти такой же урожай, какой с них получают теперь. Далее идет земля, которая хоть и не такая богатая, но постоянно отведена под пастбища; затем следует пахотная земля, на которой человек уже не уповает на дары самой природы, а подготавливает почву для каждой культуры соответственно ее особенностям, сам вносит семена в почву и очищает поле от сорняков. Семена он выбирает по их свойствам, обеспечивающим быстрое созревание и полное развитие тех частей растения, которые наиболее полезны для него; и хотя практика тщательного отбора семян введена лишь совсем недавно и даже еще теперь далеко не получила всеобщего распространения, тем не менее длительный

труд на протяжении тысячелетий обеспечил ему растения, очень мало напоминающие своих диких предков. Наконец, к тем видам продуктов сельского хозяйства, в которые человек вкладывает больше всего труда и забот, относятся отборнейшие сорта фруктов, цветов, овощей, а также лучшие особи животных, используемые для совершенствования собственной породы. В то время как предоставленная самой себе природа отбирала бы лишь те сорта и породы, которые более всего способны сами позаботиться о себе и своем потомстве, человек отбирает те из них, которые обеспечивают ему в кратчайшие сроки и в наибольшем количестве самые нужные ему продукты, причем многие из продуктов высшего качества не могли бы вообще появиться без его попечения.

Вот, следовательно, сколь многообразна роль, которую человек играет в содействии природе при выращивании различных видов сельскохозяйственной продукции. В каждом случае он работает до тех пор, пока дополнительная отдача, получаемая от дополнительного вложения капитала и труда, не сократилась настолько, что она уже больше не вознаграждает его за их приложение. Там, где этот предел достигнут, человек предоставляет самой природе проделывать почти всю работу, а там, где его участие в производстве велико, это объясняется тем, что он имеет возможность обрабатывать землю в течение длительного времени, не достигая указанного предела. Мы, таким образом, подошли к обсуждению закона убывающей отдачи.

Важно отметить, что рассматриваемая здесь отдача от капитала и труда измеряется количеством продукции, производимой независимо от каких-либо изменений, которые могут возникнуть в течение самого процесса производства в меновой стоимости продукции или в ценах на нее; речь идет о таких, например, изменениях, какие могут произойти, если вблизи земельного участка проложить новую железнодорожную линию или если население графства намного увеличится, а ввоз сельскохозяйственной продукции связан с трудностями. Такого рода изменения приобретут большое значение, когда мы подойдем к выяснению следствий из закона убывающей отдачи и особенно когда мы станем рассматривать влияние, оказываемое ростом населения на средства существования. Но эти изменения не относятся к самому закону, так как последний имеет дело не со стоимостью выращенной продукции, а только с ее количеством. *[Но см. последнюю часть, кн. IV, гл. III, § 8, а также кн. IV, гл. XIII, § 2.]*

Глава третья. Плодородие земли (продолжение). Тенденция убывающей отдачи

---

§ 1. **Закон или формулу тенденции убывающей отдачи** можно предварительно изложить следующим образом:

Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в **общем** пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники.

Из истории и из собственных наблюдений нам известно, что во все времена и повсюду в мире земледелец стремится получить в свое пользование побольше земли, а когда он не может получить ее бесплатно, он, при наличии средств, готов за нее заплатить. Если он сочтет, что приложение всего имеющегося у него капитала и труда на очень маленьком участке принесет ему также хорошие результаты, он станет платить только за очень маленький участок.

Когда землю, не требующую расчистки, можно получить даром, любой землевладелец использует лишь такую площадь, какая может обеспечить наибольшую отдачу на имеющийся у него капитал и труд. При этом обработка земли носит "экстенсивный", а не "интенсивный" характер. Земледелец не ставит своей целью получать много бушелей зерна с каждого акра, ибо в этом случае он стал бы обрабатывать лишь несколько акров. Он стремится собрать возможно больший общий урожай при данных затратах семян и труда; поэтому он засевает только такую площадь, какую он в состоянии примитивно обработать. Разумеется, он может слишком размахнуться и подвергнуть обработке такую большую площадь, что концентрация капитала и труда на меньшей оказалась бы более выгодной; в этом случае, если бы он мог получить в свое распоряжение больше капитала и труда и вложить большие их количества в каждый акр, земля стала бы давать **возрастающую** отдачу, т.е. добавочную отдачу по сравнению с той, какую она дает при нынешних издержках. Однако когда земледелец придерживается правильных расчетов, он использует ровно такую площадь земли, какая обеспечит ему наивысшую отдачу; сосредоточив свой капитал и труд на меньшей площади, он понес бы потери. Если в его распоряжении окажется больше капитала и труда и он станет вкладывать их в большем количестве на имеющейся площади, он получит меньшую выгоду, чем если бы он получил, увеличив площадь обрабатываемой земли; земля стала бы приносить ему **убывающую отдачу**, т.е. пропорционально меньшую отдачу, чем он получает от теперешнего последнего вклада капитала и труда, при условии, конечно, что одновременно не происходит существенное повышение профессионального мастерства земледельца. Когда его сыновья вырастут, они будут располагать большим капиталом и трудом для приложения их к земле, и, чтобы предотвратить возникновение убывающей отдачи, они захотят увеличить площадь обрабатываемой ими земли. Но к этому времени, вероятно, все близлежащие земли уже окажутся занятыми, и им придется, чтобы получить в свое распоряжение больше земли, либо купить ее, либо платить ренту за пользование ею, либо переселиться туда, где она им достанется даром. *[На ранних стадиях хозяйствования возрастающая отдача частично проистекает из совершенствования формы организации производства аналогично тому, как последняя обеспечивает преимущества крупной промышленности. Однако возрастающая отдача отчасти объясняется здесь и тем, что, когда земля подвергается лишь очень слабой обработке, фермерским посевам могут сильно повредить дикорастущие сорняки. Отношение между убывающей и возрастающей отдачей рассматривается далее, в последней главе данной книги.]*

Эта тенденция к убыванию отдачи послужила причиной разлучения Авраама с Лотом *["И непоместительна была земля для них, чтобы жить вместе, ибо имущество их было так велико, что они не могли жить вместе" (Библия, Священные книги Ветхого Завета. Первая книга Моисеева: Бытие, 13,6-СПБ, 1911, с. 8).]* и большинства других переселений, о которых нам поведала история. И можно быть уверенным, что повсюду, где очень велик спрос на право обрабатывать землю, тенденция убывающей отдачи действует вовсю. Не будь этой тенденции, каждый фермер мог бы сэкономить почти всю свою ренту, отказавшись от всей занимаемой им земли, кроме маленького участка, и вложив в последний весь свой капитал и труд. Если бы весь капитал и труд, которые он в этом случае вложил бы в такой участок, давали бы пропорционально такую же хорошую отдачу, какую дают капитал и труд, вкладываемые им теперь, то он стал бы получать с маленького участка такое же количество продукта, какое он теперь получает со всей площади своей фермы, и имел бы чистую экономию в размере всей своей ренты, за исключением ее доли, приходящейся на сохраненный им за собой участок.

Можно допустить, что жадность фермеров часто побуждает их занимать больше земли, чем им по силам должным образом обрабатывать; почти все крупные авторитеты в

области сельского хозяйства, начиная с Артура Янга, яростно осуждали эту ошибку. Однако, когда они говорят фермеру, что он выгадает, если употребит свой капитал и труд на меньшей площади, они отнюдь не имеют в виду, что он при этом получит больший валовой продукт. Их аргументация ограничивается лишь тем, что экономия на ренте с лихвой компенсирует вероятное уменьшение общей отдачи, которую фермер получил от земли. Когда фермер расходует четвертую часть урожая на выплату ренты, он может выиграть от сосредоточения своего капитала и труда на меньшей площади при условии, что добавочный капитал и труд, вложенный в каждый акр, станет приносить несколько более 3/4 такого же урожая, какой он получал при прежних издержках.

Далее, можно считать фактом, что много земли, даже в такой передовой стране, как Англия, настолько плохо обрабатывается, что, если бы умело приложить к ней удвоенный объем того капитала и труда, который применяется теперь, с нее можно было бы получать валовый продукт, более чем вдвое превышающий нынешний. Очень возможно, что правы те, кто считает, что если бы все английские фермеры были так же способны, разумны и энергичны, как лучшие из них, они могли бы с выгодой употребить вдвое больше капитала и труда, чем теперь. Принимая ренту за 1/4 теперешнего валового продукта, они могли бы получать семь английских центнеров продукции вместо каждых четырех, которые они имеют теперь; вероятно также, что дальнейшее совершенствование агротехники позволило бы им получить восемь английских центнеров и даже еще больше. Но при нынешнем положении дел все это отнюдь не доказывает, что дополнительное вложение капитала и труда способно привести к возрастанию отдачи от земли. Принимая нынешних фермеров такими, какие они есть, с сегодняшним их умением и с проявляемой ими сегодня энергией, мы приходим на основе исчерпывающего изучения реальной действительности к выводу, что перед нами отнюдь нет короткого пути к богатству в виде отказа от использования большей части их земель, сосредоточения всего их капитала и труда на оставшейся части и сбережения для собственных нужд всей ренты, кроме ее доли, приходящейся на оставшуюся часть земельной площади. Причину того, почему они не могут это осуществить, объясняет нам закон убывающей отдачи; отдачи, которая, как уже было сказано, измеряется не меновой стоимостью, а количеством продукта.

Теперь можно четко определить ограничения, которые подразумевались в выражении "в общем", приведенном в нашей предварительной формулировке закона. Рассматриваемый закон - это констатация тенденции, которую, конечно, может на время приостановить усовершенствование техники производства и неравномерное раскрытие полного плодородия почвы, но которая в конце концов должна стать непреоборимой, если спрос на продукцию земли возрастает беспредельно. окончательную формулировку этой тенденции можно, следовательно, разделить на две части. Первая гласит, что, хотя улучшение агротехники может повысить отдачу, которую земля обычно дает на определенный объем капитала и труда, и хотя капитал и труд, уже вложенные в какой-либо участок земли, могут оказаться настолько недостаточными для полного использования плодородия почвы, что дополнительные их затраты способны даже при нынешнем уровне агротехники обеспечить пропорционально большую отдачу, тем не менее указанные условия редко встречаются в давно заселенной стране, а поэтому — за исключением тех мест, где они существуют, — приложение добавочного капитала и труда к земле будет давать пропорционально меньший прирост продукции, если одновременно не возрастает мастерство индивидуального земледельца. Вторая гласит, что при любом будущем улучшении агротехники непрерывный рост приложения капитала и труда к земле должен в конечном счете привести к уменьшению дополнительного продукта, который может быть получен от данного добавочного вложения капитала и труда.

§ 2. Используя предложенный Джеймсом Миллем тер мин, мы можем рассматривать прилагаемые к земле капитал и труд как составляющие равные последовательные дозы *[Подробнее об этом термине см. Замечание в конце данной главы.]*. Как мы уже видели, отдача от первых нескольких доз может, вероятно, оказаться небольшой, а большее количество доз может дать пропорционально большую отдачу; отдача последующих доз может даже в исключительных случаях попеременно то повышаться, то снижаться. Но наш закон гласит, что рано или поздно (при этом всегда принимается, что тем временем уровень агротехники остается неизменным) наступает момент, после которого все последующие дозы станут давать пропорционально меньшую отдачу, чем предшествующие им. Доза здесь всегда представляет собой соединение доз капитала и труда, прилагаются ли они к земле крестьянином-землевладельцем, самим работающим на собственной земле, или крестьянином, работающим под надзором фермера-капиталиста, который сам не занимается физическим трудом. Однако в последнем случае основная часть издержек принимает форму денег, а когда речь идет о предпринимательском хозяйстве применительно к английским условиям, то часто удобнее рассматривать труд, выраженный в денежном эквиваленте по его рыночной стоимости, и говорить просто о дозах капитала, а не о дозах труда и капитала.

Дозу капитала, которая лишь вознаграждает земледельца, можно назвать **предельной дозой**, а отдачу от нее — **предельной отдачей**. Если в данном районе имеется земля, обработка которой возмещает только издержки ее обработки и, следовательно, не приносит излишка для покрытия ренты, мы можем предположить, что в такую землю вложена предельная доза капитала. Поэтому можно сказать, что здесь доза капитала вложена в землю на **пределе обработки**. Преимущество этой формулировки заключается в ее простоте. Но для нашей аргументации нет необходимости предполагать наличие такой земли; мы хотим сосредоточить внимание только на отдаче от предельной дозы капитала, а вкладывается ли она в бедную землю или в плодородную, не имеет значения; здесь важно лишь то, что она образует последнюю дозу, которую можно с выгодой вложить в эту землю. *[Рикардо отлично понимал это, хотя и недостаточно подчеркивал. Те противники его теории, которые полагали, что она неприменима к районам, где земля обеспечивает ренту, ошибочно толковали содержание его аргументации.]*

Когда мы говорим о предельной, или "последней", дозе капитала, вкладываемой в землю, мы не имеем в виду, что она последняя по времени, мы подразумеваем, что это такая доза, которая находится на пределе выгодного приложения, т.е. которая вкладывается лишь с тем, чтобы обеспечить обычную отдачу на капитал и труд земледельца без какого-либо ее превышения. Возьмем конкретный пример: предположим, что фермер подумывает над тем, не прополоть ли поле повторно; после некоторого колебания он решает, что стоит затратить на это время, но и только, не больше того. Употребленная при этом доза капитала и труда является, следовательно, в принятом здесь смысле этого слова последней дозой, хотя в дальнейшем, для уборки урожая, потребуется еще много доз. Разумеется, отдачу от этой последней дозы нельзя отделить от отдачи на другие, но мы относим на ее счет ту часть продукта, которая не была бы получена, если бы фермер решил не делать повторной прополки. *[Пример из зарегистрированных экспериментов может способствовать более четкому уяснению понятия отдачи от предельной дозы капитала и труда. Опытная станция в Арканзасе сообщает (см. The Times, 18. XI. 1889), что четыре участка площадью в 1 акр каждый, обрабатывавшиеся совершенно одинаково, за исключением вспашки и боронования, дали следующие результаты ;*

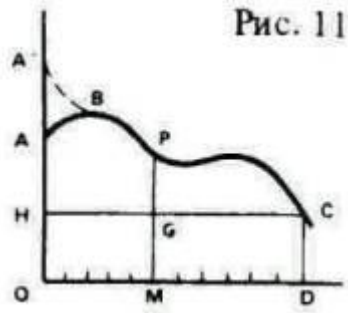
Участок	Обработка	Урожай с акра в бушелях
1	одноразовая вспашка	16
2	одноразовая вспашка и одноразовое боронование	18 1/2

3	двухразовая вспашка и одноразовое боронование	21 2/з
4	двухразовая вспашка и двухразовое боронование	23 1/4

*Отсюда следует, что доза капитала и труда, затраченная на повторное боронование участка, уже подвергавшегося двойной вспашке, принесла дополнительно 17/12 бушеля. И если стоимость этого дополнительного урожая, за вычетом издержек на уборку и т. д., **только** возмещает указанную дозу с прибылью, то она является **предельной**, хотя по времени она и не была последней, поскольку дозы, затрачиваемые на уборку, должны последовать позднее.]*

Поскольку отдача от дозы, затраченной на пределе обработки, только вознаграждает земледельца, то отсюда следует, что одно лишь его вознаграждение за весь капитал и труд будет во столько раз больше предельной отдачи, сколько доз он вложил. Все, что он получает сверх этого, образует **избыточный продукт земли**. Этот избыток достается земледельцу, если он сам является собственником земли. *[Попытаемся проиллюстрировать это на графике.*

Рис. 11



*Следует помнить, что графические примеры не служат доказательством. Они являются лишь картинками, очень грубо отражающими главные характеристики реальных проблем. Они приобретают четкость вследствие игнорирования многих соображений, которые неодинаковы для различных практических проблем, но которые фермер в своем конкретном хозяйстве должен полностью принимать во внимание, Если на данном поле затрачен капитал в 50 ф. ст., оно принесет некоторое количество продукта; несколько большее количество продукта будет получено, если затрата капитала составит 51 ф. ст. Разницу между этими двумя количествами можно рассматривать как продукт, полученный от затраты 51-го фунта; при допущении, что капитал вкладывается последовательными дозами в 1 ф. ст., можно утверждать, что указанная разница между размерами продукта является продуктом, полученным от 51-й дозы. Пусть дозы представлены в последовательном порядке равными делениями на горизонтали **OD**. Проведем теперь от деления на этой горизонтали, представляющего 51-ю дозу **M**, линию **MP** под прямым углом к горизонтали **OD**, с толщиной, равной одному делению, и чтобы длина ее представляла количество продукта, полученного от 51-й дозы. Предположим, что это проделывается для каждого деления вплоть до деления, соответствующего последней дозе, вложение которой в землю считается выгодным. Пусть это будет 110-е деление на **D**, а линия **DC** соответствует отдаче, которая составляет лишь вознаграждение фермера. Крайние точки указанных линий расположатся на кривой **APC**. Весь продукт будет представлен суммой этих линий, т. е., поскольку толщина каждой линии равна длине деления на горизонтали, площадью **ODCA**. Проведем **COH** параллельно **DO**, пересекающую **PM** в **G**, тогда **MG** равна **CD**; а поскольку **DC** представляет лишь вознаграждение фермера за одну дозу, **MG** представляет лишь его вознаграждение за другую; и то же относится ко всем отрезкам толстых линий, проведенных от **OD** и пересекающих **HC**. Поэтому их сумма, т. е.*

*площадь **ODCH**, представляет долю продукта, требующуюся для вознаграждения фермера, а остальная площадь **AHGCPA** -это избыточный продукт, который при определенных условиях становится рентой.]*

Важно отметить, что данная характеристика природы избыточного продукта — это отнюдь не теория ренты. К рассмотрению последней мы сможем подойти только на значительно более позднем этапе нашего исследования. Здесь уместно лишь сказать, что этот избыточный продукт может, **при определенных условиях**, стать рентой, которую владелец земли вправе взыскать с арендатора за пользование ею. Но, как мы увидим впоследствии, полная рента фермы в давно заселенной стране образуется из трех элементов: источником первого служит стоимость почвы в ее нетронутом природном состоянии; второй обусловлен улучшениями земли, произведенными человеком; а третий, часто оказывающийся наиболее важным из всех, порождается ростом плотности и богатства населения и средствами сообщения — шоссейными дорогами, железными дорогами и т.д.

Следует также отметить, что в давно заселенной стране невозможно установить, каково было первозданное состояние земли до того, как ее впервые стали возделывать. Результаты работы человека, полезные или вредные, прочно закрепились в земле, и их невозможно отделить от результатов деятельности самой природы; линия раздела здесь настолько стерта, что проводить ее приходится более или менее произвольно. Но для большинства задач исследования лучше всего считать первые трудности, связанные с оценкой влияния естественных факторов, уже благополучно преодоленными, прежде чем начинать учитывать долю воздействия обработки, производимой фермером. Итак, отдачи, источником которых мы считаем первые дозы капитала и труда, обычно являются самыми большими, и тенденция к их сокращению проявляется сразу же. Имея в виду главным образом английское сельское хозяйство, мы можем, подобно Рикардо, с полной уверенностью принять это за типичный случай. *[То есть можно на рис. 11 заменить отрезок **BA** на кривой пунктирным отрезком **BA'** и считать **A'BPC** типичной кривой отдачи от приложения капитала и труда в английском сельском хозяйстве. Бесспорно, что пшеницу и некоторые другие однолетние культуры вообще нельзя выращивать без довольно значительных затрат труда. Но естественные самосеющиеся травы могут обеспечивать большую отдачу от пастбищного скота почти без затрат труда.*

Ранее уже отмечалось (кн. III, гл. III, § 1) , что закон убывающей отдачи имеет тесное сходство с законом спроса. Отдачу, которую дает земля на дозу капитала и труда, можно считать ценой, предлагаемой землей за эту дозу. Отдача земли от вложенного в нее капитала и труда представляет собой, так сказать, ее эффективный спрос на них: ее отдача на каждую дозу - это ее цена спроса на данную дозу, а таблица отдач, которые она дает на каждую последующую дозу, можно считать ее шкалой спроса; однако во избежание путаницы мы будем называть ее "шкалой отдач". Приведенному в тексте примеру с землей аналогичен пример с человеком, готовым уплатить пропорционально большую цену за количество рулонов обоев, которыми можно оклеить стены всей комнаты, чем за такое их количество, которого хватит лишь на половину комнаты; в этом случае его шкала спроса обнаружит на одном этапе увеличение, а не уменьшение цены спроса на возросшее количество. Но в совокупном спросе многих индивидуумов такие колебания взаимно погашают друг друга, вследствие чего шкала совокупного спроса группы людей всегда показывает, что цена спроса неуклонно снижается с каждым увеличением предлагаемого количества. Равным образом, сгруппировав воедино многие участки земли, мы можем построить шкалу отдач, которая обнаружит постоянное сокращение отдачи от каждого прироста вложения капитала и труда. Однако гораздо легче выявить, а иногда и гораздо важнее принять в

расчет колебания индивидуального спроса в случае с участками земли, чем в случае с людьми. Именно поэтому построенная нами типичная шкала отдач не показывает такое же равномерное и постоянное снижение отдачи, какое показывает наша типичная шкала спроса в отношении цен спроса.]

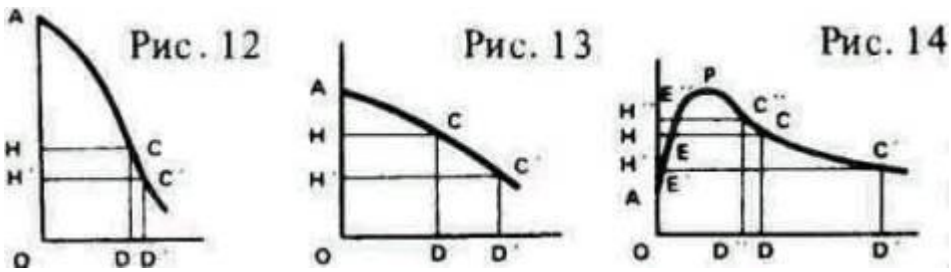
§ 3. Выясним теперь, от чего зависит темп уменьшения или увеличения отдачи от последовательных доз капитала и труда. Мы видели, что наблюдаются большие колебания той доли в продукте земли, которую человек может рассматривать как результат своей работы сверх того, что дала бы сама природа без его помощи; мы видели также, что эта доля в продукте резко колеблется в зависимости от культур, почв и методов обработки. Вообще говоря, она возрастает с переходом от лесных угодий к пастбищным землям, от пастбищных к пахотным и от мелкой пахоты к глубокой. Происходит это потому, что темп сокращения отдачи, как правило, наибольший на лесных угодьях, несколько меньший на пастбищных землях, еще меньший на пахотных и самый низкий на землях, где применяется глубокая пахота.

Нет абсолютной меры тучности или плодородия земли. Даже если бы не происходило изменений в агротехнике, одно лишь увеличение спроса на продукт может переменить места двух соседних участков земли по степени их плодородия. Один из них, который приносит меньший урожай в условиях, когда оба участка вовсе не подвергаются обработке или подвергаются в равной мере лишь поверхностной обработке, может превзойти другой и справедливо быть причислен к более плодородным, когда оба в равной мере обрабатываются гораздо тщательнее. Иными словами, многие из тех земель, которые при экстенсивной их обработке оказываются в ряду наименее плодородных, попадают в число самых плодородных при их интенсивной обработке. Например, самоосушающаяся пастбищная земля способна давать пропорционально большую отдачу на очень небольшие затраты капитала и труда, но быстро сокращающуюся отдачу на дополнительные издержки; по мере увеличения численности населения постепенно может становиться более выгодным ликвидировать часть пастбищ и передать эти земли под плодосмен — корнеплоды, зерно и травы; в этом случае отдача от новых доз капитала и труда может сокращаться не столь быстро.

Другие земли могут оказаться бедными пастбищами, но давать более или менее щедрую отдачу на значительное приложение капитала и труда для их обработки и удобрения; при этом отдача на первоначальные дозы не очень велика, но уменьшается она медленно.

Далее, существуют топкие земли. На них, как, например, на болотах Восточной Англии, может расти лишь ивовая лоза и водиться дикая водоплавающая птица. Некоторые из таких земель, в частности в тропических районах, очень щедры на растительность, но там настолько распространена малярия, что человеку в этих районах трудно жить и еще труднее работать. На подобных землях отдача на капитал и труд вначале очень мала, но с развертыванием осушительных работ она возрастает, а затем, вероятно, снова снижается.

[Этот пример можно изобразить на графиках.



*Если реальная стоимость продукта возрастает в отношении **OH'** к **OH** (в результате чего количество продукта, требующееся для вознаграждения фермера за дозу капитала и труда, сокращается с **OH** до **OH'**), избыточный продукт увеличивается лишь до **AH'C'**, что не намного больше прежнего его размера **AHC** - рис. 12, изображающий первый случай. Второй случай изображен на рис. 13, где аналогичное изменение цены продукта втрое увеличивает новый избыточный продукт **AH'C'** по сравнению с прежним избытком **AHC**. Третий случай представлен на рис. 14. Первоначально вложенные в землю дозы капитала и труда дают такую малую отдачу, что их не стоило бы вкладывать, если бы не было намерения производить дальнейшую обработку этой земли. Но последующие дозы дают возрастающую отдачу, которая достигает максимума в **P** и затем сокращается. Если цена, которую можно получить за продукт, столь низка, что для вознаграждения земледельца за дозу капитала и труда потребуется количество **OH"**, то она обеспечивает лишь минимальную выгоду от обработки земли. В этом случае обработка доводится до **D"**, возникает дефицит по первоначальным дозам, представленным площадью **H"AE"**, и избыток по последующим дозам, представленным площадью **E"PC"**; поскольку последние две площади почти равны, обработка земли на данной стадии лишь окупает себя. Однако, если цена продукта повышается настолько, что **OH** уже достаточна для вознаграждения земледельца за дозу капитала и труда, дефицит по первоначальным дозам сократится до **HAE**, а избыток по последующим дозам возрастет до **EPC**, тогда чистый избыток (настоящая рента в том случае, если земля арендована) составит превышение **EPC** над **HAE**. Если бы цена повысилась еще до уровня, при котором **OH** достаточна для вознаграждения земледельца за дозу капитала и труда, этот чистый избыток увеличился бы до очень большого объема, представляемого превышением **E'PC'** над **H'AE'**.]*

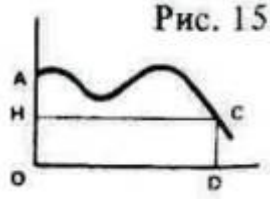
Но когда подобного рода улучшения однажды осуществлены, помещенный в почву капитал уже нельзя изъять, первоначальный этап обработки не повторяется, а количество продукта, произведенного благодаря дальнейшим вложениям капитала и труда, обнаруживает тенденцию к сокращению. *[В подобном случае первоначальные дозы наверняка остаются в земле, а фактически выплачиваемая рента, когда земля арендована, будет, следовательно, включать и прибыли на эти дозы сверх избыточного продукта или подлинной ренты. На графиках легко показать поправку на отдачу от капитала землевладельца.]*

Аналогичные, хотя и не столь резкие изменения могут возникнуть на уже хорошо обработанных землях. Например, даже если они не болотистые, эти земли могут нуждаться в небольших дренажных работах, чтобы удалить с них стоячую воду и обеспечить свободный доступ к ним свежей воды и воздуха. Может оказаться, что подпочвенный слой обладает большим естественным плодородием, чем поверхностный, или же в нем могут оказаться как раз те элементы, каких не хватает в поверхностном; в таком случае последовательное применение глубокой пахоты способно постоянно изменять качество земли.

Не следует поэтому полагать, что, когда отдача от добавочного вложения капитала и труда начинает сокращаться, это будет продолжаться бесконечно. Всегда признавалось, что совершенствование агротехники обычно повышает отдачу, которую можно получить от вложения любого количества капитала и труда, но здесь речь не об этом. Мы обращаем внимание лишь на то, что независимо от любого расширения знаний фермера и при использовании им лишь тех приемов земледелия, к каким он издавна привык, фермер может иногда, получив в свое распоряжение добавочный капитал и труд, добиться возрастающей отдачи на них даже на поздней стадии обработки земли. *[Разумеется, его отдача может сократиться, потом увеличиться, затем опять сократиться и все же*

снова увеличиться, когда он оказывается в состоянии осуществить новые крупные изменения, как это показано на рис. 11. Но не очень редко встречаются и более крайние случаи, подобные тому, какой изображен на рис. 15.

Рис. 15



]

Справедливо замечено, что как прочность цепи измеряется прочностью ее наиболее слабого звена, так и плодородие почвы ограничено тем элементом, какого ей больше всего не хватает. Тот, кто спешит, отвергнет цепь, в которой имеются одно или два очень слабых звена, независимо от того, какой бы прочностью ни обладали остальные звенья, и предпочтет ей значительно более легкую цепь, но без изъянов. Но когда приходится выполнять тяжелую работу и есть время на ремонт, он исправит более тяжелую цепь, в результате чего последняя окажется прочнее другой. В этом мы видим объяснение многого из того, что выглядит странным в истории сельского хозяйства.

Первые поселенцы в новой стране обычно избегают земель, которые не поддаются немедленной обработке. Их часто отпугивает обилие естественной растительности, если она оказывается такого вида, какой им не нужен. Они не дают себе труда вспахать очень твердую землю, какой бы плодородной она ни могла стать при тщательной ее обработке. Они не хотят и приступиться к полузатопленной земле. Они, как правило, выбирают мягкие земли, которые легко поддаются вспашке двухлемешным плугом, затем засевают их редко, чтобы к растениям, когда они пойдут в рост, были обеспечены свободный доступ света и воздуха, а также поступление питательных веществ с большой площади.

Когда Америка только заселялась, многие сельскохозяйственные работы, выполняемые ныне с помощью машин на конной тяге, все еще осуществлялись вручную. Если теперь фермеры отдают большое предпочтение плоским степным землям, свободным от пней и камней, где можно широко и без риска применять машины, то в те времена они ничего не имели против холмистых участков. Их урожаи были невелики пропорционально обрабатываемой площади, но очень значительны пропорционально затратам капитала и труда на обработку земли.

Нельзя поэтому называть один участок земли более плодородным, чем другой, пока мы не получим представление об умении и предприимчивости земледельцев, о количестве капитала и труда в их распоряжении и пока мы не знаем, обеспечивает ли спрос на их продукт выгодность интесивной обработки этих участков при имеющихся у земледельцев средствах. Если спрос это обеспечивает, то указанные участки окажутся самыми плодородными, дающими наибольшие средние отдачи от крупных вложений капитала и труда. Но если спрос это не обеспечивает, такие участки будут самыми плодородными, дающими наибольшую отдачу лишь на первые несколько доз капитала и труда. Термин плодородие лишен содержания, когда он не связан с конкретными обстоятельствами времени и места.

Но даже и при этих условиях в употреблении данного термина сохраняется некоторая неопределенность. Иногда внимание обращают главным образом на способность земли обеспечивать надлежащую отдачу от интенсивной обработки, т.е. большой урожай с каждого акра; иногда же учитывают ее способность приносить большой избыточный продукт или ренту, хотя ее валовой продукт не очень велик. В современной Англии,

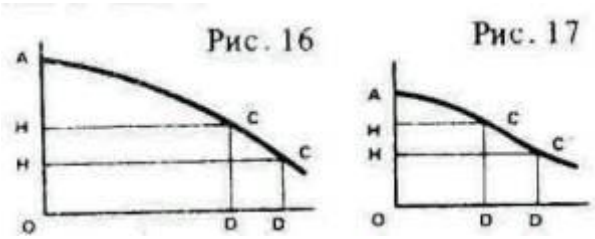
например, богатые пахотные земли очень плодоводы в первом смысле, а богатые луговые — во втором. Для многих целей безразлично, какое из этих значений термина подразумевается, а в тех редких случаях, когда это не безразлично, в контексте следует давать соответствующее разъяснение. *[Если цена продукта такова, что его количество **OH** (рис. 12, 13, 14) требуется для компенсации земледельца за одну дозу капитала и труда, тогда обработка будет доведена до **D**, а выращенный продукт **AODC** окажется большим на рис. 12, еще большим на рис. 13 и меньшим на рис. 14. Но если спрос на сельскохозяйственный продукт поднимается настолько, что для вознаграждения земледельца за дозу достаточно **OH'**, то обработка будет доведена до **D'**, а выращенный продукт составит **AOD'C'**, который окажется большим на рис. 14, еще большим на рис. 13 и меньшим на рис. 12. Разница будет еще более значительной, если мы станем рассматривать избыточный продукт, который образуется после вычета части продукта, достаточной для вознаграждения земледельца, и который при определенных условиях превращается в земельную ренту. Этому соответствует **AHC** на рис. 12 и 13 в первом случае и **AH'C'** - во втором, тогда как на рис. 14 он в первом случае составляет превышение **AODCPA** над **ODCA**, т. е. превышение **PEC** над **AHE**, а во втором - превышение **PE'C'**нал **AH'E'**.]*

§ 4. Однако в дальнейшем последовательность уровней плодородия различных почв подвергается перестройке под влиянием изменений в способах обработки земли и в относительной стоимости отдельных культур. Например, когда в конце прошлого века Коук показал, как можно обеспечить хороший урожай пшеницы на мягких почвах, делая ее предшественником клевер, эти почвы оказались более плодородными по сравнению с глинистыми; и теперь, хотя их по старинке все еще называют "бедными", некоторые из них обладают большей ценностью и действительно большим плодородием, чем значительная часть земель, обычно подвергавшихся тщательной обработке после временного перерыва, в течение которого их вообще не обрабатывали.

В свою очередь возросший в Центральной Европе спрос на лес для отопления и строительства повысил стоимость покрытых сосняком горных склонов по сравнению почти со всеми другими видами земель. Но в Англии такое повышение их стоимости было предотвращено заменой дерева углем в качестве топлива и железом в качестве материала для судостроения, а также особыми преимуществами Англии в импорте леса. Далее, выращивание риса и джута часто делает очень ценными земли, которые настолько покрыты водой, что для большинства других культур они непригодны. Следует также заметить, что после отмены хлебных законов цены на мясо и молочные продукты в Англии поднялись по сравнению с ценами на зерно. Те пахотные земли, на которых можно было выращивать сочные кормовые культуры в севообороте с зерном, поднялись в цене по сравнению с глинистыми, а стоимость земель под постоянными пастбищами была частично восстановлена после ее резкого падения по сравнению с ценами на пахотные земли, явившегося следствием роста населения. *[Роджерс ("Six Centuries of Work and Wages", p. 73) подсчитал, что пять или шесть веков тому назад богатые луга обладали - в зерновом исчислении - примерно такой же ценностью, что и теперь, между тем как стоимость пахотных земель - в том же исчислении - увеличилась за это же время примерно впятеро. Это частично объясняется большой ролью, которую играло сено во времена, когда корнеплоды и другие виды зимних кормов для скота еще не были известны.]*

Независимо от любых изменений степени пригодности наиболее распространенных культур и способов обработки для тех или иных почв существует постоянная тенденция к выравниванию стоимости различных почв. При отсутствии какой-либо противодействующей причины рост населения и богатства ведет к тому, что более

скудные почвы догоняют более плодородные. Земли, которыми прежде вовсе пренебрегали, посредством приложения большого труда превращают в утопия, приносящие крупные урожаи; годовой доступ к ним света, тепла и воздуха, очевидно, такой же, как и к более плодородным, а недостатки можно значительно уменьшить приложением труда. *[Так, можно сравнить представленные на рис, 16 и 17 два участка земли, в отношении которых закон убывающей отдачи действует одинаково, вследствие чего показанные на них кривые продукта аналогичны по форме, но при этом первый участок отличается от второго большим плодородием на всех ступенях интенсивности обработки.*



*Стоимость земли может обычно быть представлена ее избыточным продуктом или рентой, и она в каждом случае образует **AHC**, когда требуется **OH** для компенсации дозы капитала и труда, и **AH'C'**, когда увеличение численности населения и богатства делает для этого достаточным **OH'**. Ясно, что **AH'C'**, на рис. 17 находится в более благоприятном соотношении с **AH'C'** на рис. 16, чем **AHC** на рис. 17 с **AHC** на рис. 16. Точно так же, хотя и не с такой разницей, общий продукт AOD ,'C,' на рис. 17 находится в лучшем соотношении с **AOD'C'** на рис. 16,чем **AODC** на рис. 17 с **AODC** на рнс, 16 (Уикстид в кн. "Coordinates of Laws of Distribution", p. 51, 52 остроумно заметил, что рента может быть и негативной. Конечно, налоги способны поглощать ренту, но земля, не оправдывающая обработку, зарастет лесом и грубыми травами. См. ранее).*

Леруа Болье (Repartition des Richesses, chap. II) собрал ряд фактов, иллюстрирующих эту тенденцию скудных земель относительно догонять по стоимости плодородные. Он приводит следующие данные, показывающие рентные доходы в франках на гектар (2 1/2 акра) по пяти классам земель в нескольких коммунах департаментов Эр и Уаза в 1829 и 1852 гг. соответственно:

-	Класс I	Класс II	Класс III	Класс IV	Класс V
1829	58	48	34	20	8
1852	80	78	60	50	40

]

Как не существует абсолютного критерия плодородия земли, так нет и абсолютного критерия ее хорошей обработки. Например, наилучшая обработка богатейших земель на Нормандских островах требует больших затрат капитала и труда на каждый акр, так как они расположены вблизи крупных рынков и обладают монополией на ровный климат и раннее созревание культур. Если бы здесь уповали лишь на силы природы, эти земли не были бы очень плодородными, так как, имея много положительных свойств, они вместе с тем отличаются двумя недостатками, двумя слабыми звеньями (им не хватает фосфорной кислоты и углекислого калия). Однако, используя обилие прибрежных водорослей, можно частично укрепить эти звенья, в результате чего вся цепь оказывается исключительно прочной. Таким образом, интенсивная, или, как ее обычно называют в Англии, "хорошая", обработка обеспечивает урожай раннего картофеля стоимостью 100 ф.ст. с одного акра.

Но такие же затраты на акр в Западной Америке разорили бы фермера, а в его конкретном хозяйстве подобная обработка была бы не хорошей, а плохой.

§ 5. Формулировка закона убывающей отдачи у Рикардо неточна. Возможно, однако, что эта неточность объясняется не ошибочным толкованием, а лишь небрежным изложением. Во всяком случае, Рикардо был вправе полагать, что условия, лежащие в основе этого закона, не играли большой роли в специфической обстановке в Англии того времени, когда он писал, и не имели большого значения для специальных целей, связанных с конкретными практическими проблемами, которые перед ним стояли. Разумеется, он не мог предвосхитить появление целого ряда изобретений, которым предстояло открыть новые источники предложения, и при посредстве свободной торговли революционизировать английское» сельское хозяйство; однако сельскохозяйственная история Англии и других стран могла бы побудить его сделать больший упор на вероятность перемен. *[Рощер отмечает ("Political Economy", sect. CLV): "Оценивая Рикардо, не следует забывать, что он ставил себе целью не написать учебник по политической экономии, а только довести до уже сведущих в ней результат своих исследований в возможно кратчайшей форме. Вот почему он часто выдвигает определенные положения, формулировку которых распространять на другие случаи следует лишь после надлежащего взвешивания или которые вообще нужно изложить заново, чтобы они отвечали изменившейся обстановке".]*

Рикардо утверждал, что первые поселенцы в новой стране неизменно выбирали самые плодородные земли и что по мере возрастания численности населения в обработку постепенно вовлекались все более и более скудные почвы, причем из его небрежного изложения следовало, будто существует некий абсолютный уровень плодородия. Но, как мы уже видели, там, где земли даровые, каждый выбирает такую, какая больше всего подходит для его собственных целей и какая, принимая во внимание все привходящие обстоятельства, обеспечит ему наибольшую отдачу на его капитал и труд. Он поэтому подбирает себе землю, которую можно сразу же обработать, и пренебрегает землей, в цепи плодородия которой имеются какие-либо слабые звенья, как бы ни были прочны остальные звенья. Но, помимо необходимости избежать возможности заболеть малярией, ему приходится учитывать средства сообщения с рынками сбыта и источниками снабжения; в некоторых случаях необходимость обеспечения защиты от нападения врагов и диких зверей перевешивает все прочие соображения. Вот почему нельзя ожидать, что земли, выбранные вначале, всегда окажутся теми, какие в конечном счете можно будет считать самыми плодородными. Рикардо не рассмотрел этот вопрос и дал возможность Кэри и другим обрушиться на него с нападками, которые, хотя в большей части базировались на неправильном толковании его позиций, все же имели под собой достаточные основания.

Тот факт, что в заселяемых странах земли, которые английский фермер счел бы бедными, иногда подвергаются обработке прежде прилегающих к ним, которые он счел бы богатыми, вовсе не противоречит, как полагали некоторые иностранные авторы, общему смыслу учения Рикардо. Его практическое значение заключается в характеристике условий, при которых увеличение численности населения имеет тенденцию вызывать возрастающее давление на средства существования, оно перемещает центр внимания от одного лишь размера сельскохозяйственного продукта к его меновой стоимости, выраженной в вещах, которые промышленное население данной местности предлагает в обмен на сельскохозяйственный продукт. *[Кэри утверждает, будто он доказал, что "повсюду в мире обработка земли начиналась на склонах холмов, где почвы были наибеднейшими и где преимущества природных условий были наименьшими. По мере роста богатства и населения люди все ниже спускались по разные стороны холмов к*

долинам и соединялись у их подножий" (Carey . Principles of Social Science, chap. IV, § 4). Он даже заявляет, что как только густонаселенная страна опустошается, "как только сокращается население, богатство и способность к объединению, люди покидают плодородные почвы и устремляются к скудным" (Ibid., ch. V, § 3); при этом плодородные почвы представляют трудность и опасность, так как быстро покрываются густыми зарослями, которые населяют дикие звери и шайки разбойников и которые, быть может, становятся рассадником малярии. Однако опыт новейших поселенцев в Южной Африке и других местах, в общем, не подтверждает выводы Кэри, основывающиеся главным образом на фактах, относящихся к жарким странам. Но внешняя привлекательность тропических стран в значительной степени обманчива; тамошние земли могут давать большую отдачу на тяжелый труд, тогда как тяжелый труд там в настоящее время невозможен, хотя некоторые перемены в этом отношении представляются осуществимыми на основе развития медицинской и особенно бактериологической науки. Прохладный, освежающий ветер столь же необходим для поддержания жизненной энергии человека, как и сама пища. Земля, приносящая обилие пищи, но климат которой убивает энергию, является не более производительной в качестве источника первичных средств существования человека, чем земля, доставляющая меньше пищи, но обладающая бодрящим климатом. Покойный герцог Аргайллский охарактеризовал воздействие условий жизни, наполненной опасностями и нищетой, на принудительную обработку горных склонов до того, как долины севера и северо-запада Шотландии не оказались пригодными для земледелия (Scotland as it is and was, II, p. 74-75).]

§ 6. Рикардо и экономисты его времени вообще слишком торопились выводить это заключение из закона убывающей отдачи, они недостаточно учитывали фактор организации в качестве источника эффективности. Между тем фактически каждому фермеру помогает наличие соседей, будь то земледельцев или горожан. *[Во вновь заселяемой стране важную форму этой помощи составляет то, что наличие соседей позволяет ему отважиться обрабатывать такую землю, которую он в противном случае не решился бы использовать из страха перед врагами и малярией.]* Даже если большинство из них заняты, как и он сам, в сельском хозяйстве, они постепенно создают для него хорошие дороги и другие средства сообщения и образуют рынок, на котором он может на приемлемых условиях покупать все, что ему требуется: предметы первой необходимости, бытовые принадлежности и предметы роскоши для себя и своей семьи, а также все необходимое для ведения сельскохозяйственных работ; они приносят ему знания, ему становятся доступными медицинская помощь, образование и развлечения; его кругозор расширяется, и его производительность многообразными путями увеличивается. А когда близлежащий городок со своим рынком превращается в крупный промышленный центр, выгоды земледельца возрастают намного больше. Весь его продукт теперь стоит больше, а некоторые вещи, прежде отбрасывавшиеся им, теперь обретают хорошую цену. Перед ним открываются новые возможности ведения молочного животноводства и товарного садоводства; при большем разнообразии продукта он применяет севооборот, обеспечивающий постоянную занятость земли, не лишая ее ни одного из элементов, необходимых для плодородия.

Далее, как мы увидим ниже, рост численности населения ведет к усилению организации торговли и промышленности, а поэтому закон убывающей отдачи неприменим столь же категорически к общему объему затрат капитала и труда в целой округе, как к их затратам на единичной ферме. Даже когда обработка достигает такой стадии, на которой каждая последующая доза вложенного в землю капитала и труда дает меньшую отдачу, чем предыдущая, увеличение численности населения способно послужить причиной пропорционально большего возрастания объема средств существования. Правда, черный

день лишь отодвигается, но все же он отодвигается. Рост населения, если его не приостанавливают другие причины, должен в конце концов приостановиться из-за трудности получения первичного продукта, однако вопреки закону убывающей отдачи давление численности населения на объем средств существования может быть ограничено на долгие времена открытием новых источников снабжения, удешевлением железнодорожных и морских сообщений, усилением организации и расширением знаний.

В качестве противодействующего фактора следует признать нарастание в густонаселенных местах трудностей с обеспечением свежим воздухом и светом, а в ряде случаев и свежей водой. Красоты природы в районах модных курортов имеют настоящую денежную стоимость, которую нельзя игнорировать, но требуются известные усилия, чтобы понять подлинную ценность для мужчин, женщин и детей возможности прогуляться по красивым, живописным местам.

§ 7. Как уже было отмечено, земля на экономическом языке включает реки и моря. На речных рыбных промыслах дополнительная отдача от добавочного приложения капитала и труда обнаруживает быстрое сокращение. Что касается морских рыбных промыслов, то мнения расходятся. Море огромно, а рыба очень плодовита. Некоторые полагают, что человек способен выловить в море практически неограниченное количество рыбы, не сокращая сколько-нибудь существенно оставшиеся ее запасы, т.е., иными словами, что закон убывающей отдачи вообще едва ли применим к морским рыбным промыслам; другие же считают, что, как свидетельствует опыт, продуктивность падает на тех промыслах, которые энергично эксплуатируются, особенно траулерами с паровыми двигателями. Вопрос этот важен, так как на будущее человечества окажет значительное влияние количество и качество наличных запасов рыбы.

В то же время утверждают, что на продукцию рудников, к которым можно причислить также каменоломни и кирпичные заводы, закон убывающей отдачи также распространяется, но это заблуждение. Верно, что мы сталкиваемся с постоянно возрастающими трудностями добычи все новых количеств полезных ископаемых, пока не приобретаем все большую власть над природными ресурсами путем совершенствования техники добычи и расширения знаний о содержимом земной коры; нет сомнения, что при прочих равных условиях непрерывное приложение капитала и труда в рудниках приводит к сокращению объемов добычи. Однако здесь добыча не является чистой добычей, подобно отдаче, о которой идет речь в законе убывающей отдачи. Там отдача представляет собой постоянно возобновляемый доход, тогда как продукт рудников - это лишь изъятие оттуда накопленных там сокровищ. Продукт земельного участка — это нечто другое, чем почва, так как поле, надлежащим образом обрабатываемое, сохраняет свое плодородие. А продукт рудника является частью самого рудника.

Если сформулировать это по-другому, поступление продукта сельского хозяйства и рыбных промыслов представляет собой вечное течение, тогда как рудники выступают в качестве резервуара природы. Чем более исчерпывается содержимое резервуара, тем больше требуется труда на выкачивание его. Однако, если один человек в состоянии выкачать его за 10 дней, 10 человек способны опустошить его за один день, а когда он уже пуст, добывать из него уже нечего. Шахты, сооруженные в текущем году, можно было с таким же успехом соорудить и много лет тому назад; при заблаговременной и надлежащей разработке проектов и при наличии готовых к применению необходимого специализированного капитала и квалифицированной рабочей силы можно десятилетний запас угля добыть за один год без каких-либо дополнительных трудностей, и, когда жила отдала все свое сокровище, она уже больше ничего не даст. Эта разница находит выражение в том факте, что горная рента исчисляется на других основаниях, нежели

земельная рента. Фермер обязуется вернуть землю такой же плодородной, какой он ее получил, а горнорудная компания не может это сделать; если земельная рента исчисляется ежегодно, горная образуется преимущественно из "выплат за право разработки недр" (royalties), которые производятся в пропорции к запасам, извлекаемым из природной кладовой. *[Рикардо пишет (["Principles", ch. II](): "Компенсация, выплачиваемая (арендатором) за шахту или каменоломню, представляет собой плату за стоимость угля или камня, которые можно извлечь из них, и ничего общего не имеет с первозданными и нерушимыми свойствами земли". Однако как он, так и другие иногда как бы теряют из виду это различие при рассмотрении закона убывающей отдачи применительно к рудникам. Особенно это относится к критике теории ренты Адама Смита со стороны Рикардо ("Principles", ch. XXIV).]*

С другой стороны, услуги, оказываемые человеку землей, обеспечивающей ему пространство, свет и воздух для жизни и работы, целиком подпадают под действие закона убывающей отдачи. Весьма выгодно вкладывать все больше капитала в земли, обладающие особыми преимуществами местоположения, будь то природными или благоприобретенными. Здания тянутся все выше к небу, естественное освещение и проветривание дополняются искусственными устройствами, а паровой лифт сокращает неудобства проживания на самых высоких этажах; затраты на все это дают отдачу в виде дополнительных удобств, но она представляет собой убывающую отдачу. Как бы ни была велика рента за земельный участок, в конечном счете достигается предел, за которым становится выгоднее платить большую ренту за большую площадь, чем все выше нагромождать этаж на этаж, подобно тому как фермер обнаруживает, что достигается последняя стадия, на которой дополнительная интенсивная обработка земли уже не окупает издержек, и что лучше платить большую ренту за добавочную земельную площадь, чем смириться с сокращением отдачи от приложения большего капитала и труда на прежней площади *[Разумеется, отдача от капитала, вложенного в строительство, для первых его доз возрастает. Даже когда землю можно получить почти даром, дешевле построить двухэтажное здание. чем одноэтажное. До сих пор полагали, что дешевле строить фабрики высотой примерно в четыре этажа, однако в Америке теперь укрепляется убеждение, что там, где земля не очень дорога, фабрики следует строить высотой только в два этажа отчасти потому, чтобы избежать вредного воздействия вибрации и больших затрат на фундаменты и стены такой прочности, какая требуется для устранения вибрации в высоких зданиях; следовательно, там сочли, что отдача от производственного помещения ощутимо уменьшается после того, как на данном участке был израсходован капитал и труд на возведение двух этажей.]*. Отсюда вытекает, что теория ренты для земельных участков под строительство зданий существенно совпадает с теорией сельскохозяйственной земельной ренты. Этот и другие факты вскоре позволят нам упростить и развить теорию стоимости в ее изложении у Рикардо и Милля.

То, что правильно для земли под строительство, правильно также и для многих других вещей. Если промышленник имеет, скажем, три строгальных станка, существует определенный объем работы, который можно легко на них произвести. Если он хочет произвести на них больше работы, он должен усердно экономить каждую минуту их использования в урочное время, а быть может, и использовать их и в сверхурочные часы. В результате после того, как достигается их хорошее использование, всякая дальнейшая работа на них дает уменьшающийся эффект. Наконец, чистая отдача становится столь малой, что предпринимателю дешевле купить четвертый станок, чем заставлять имеющиеся три станка выполнять прежнюю работу, подобно тому как фермеру, уже тщательно обработавшему свою землю, становится дешевле использовать дополнительную площадь, чем заставлять имеющуюся давать больший продукт. И

действительно, существуют точки зрения, согласно которым доход, извлекаемый из машин, по своим свойствам близок к ренте, что и будет показано в кн. V.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПОВОДУ ЗАКОНА УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

§ 8. Эластичность понятия убывающей отдачи здесь невозможно рассмотреть исчерпывающе, так как оно образует важную составную часть большой общей проблемы экономического распределения ресурсов в процессе инвестирования капитала, проблемы, которая служит ядром основного содержания кн. V и, по существу, большей части всего настоящего тома. Однако несколько слов о понятии убывающей отдачи представляется уместным сказать уже теперь, поскольку за последнее время ему уделяли пристальное внимание в исследованиях под талантливым и стимулирующим руководством проф. Карвера *[См. также работы проф. Баллока и Лэндри.]*.

Когда предприниматель расходует неоправданно большое количество своих средств либо на машины, вследствие чего значительная часть этих машин обычно бездействует, либо на здания, значительная часть площади которых поэтому оказывается недостаточно заполненной, либо на свой конторский персонал, часть состава которого ему в результате приходится занимать работой, не стоящей затрат на нее, тогда его чрезмерные издержки в данной конкретной области не приносят ему такого же вознаграждения, как предыдущие издержки, т.е. можно сказать, что они дают этому предпринимателю "убывающую отдачу". Но это словоупотребление, хотя и совершенно точное, может ввести в заблуждение, если не пользоваться им с необходимой предосторожностью. Дело в том, что, когда тенденция убывающей отдачи от возрастающего приложения капитала и труда к земле рассматривается как особый случай общей тенденции убывающей отдачи от любого фактора производства, приводимого в действие в пропорционально большем количестве, чем другие факторы, возникает соблазн принять за само собой разумеющееся, что предложение других факторов может быть увеличено. Иными словами, возникает склонность отрицать то условие - неизменность общего запаса пригодных к обработке земель в давно заселенной стране, — которое служило отправной базой только что рассмотренных нами великих классических исследований закона убывающей отдачи. Даже индивидуальный фермер не всегда в состоянии получить дополнительно 10—15 акров соседней с его собственным участком земли как раз тогда, когда они ему нужны, разве что лишь за непомерную цену. В этом отношении земля отличается от большинства других факторов производства даже с точки зрения индивидуума. В действительности, конечно, для индивидуального фермера указанное различие не имеет существенного значения. Однако с общественной точки зрения, в свете рассматриваемого в последующих главах его влияния на население в целом, оно очень важно. Вглядимся в него попристальнее.

В каждой фазе любой отрасли производится какое-то распределение ресурсов между различными видами издержек, из которых одни приносят лучшие результаты, чем другие. Чем выше способность человека управлять своим предприятием, тем больше он приближается к идеально правильному распределению, подобно тому как чем лучше умеет мать первобытной семьи распоряжаться имеющимся запасом шерсти, тем ближе она подходит к идеальному распределению шерсти между различными потребностями семьи. *[При этом человек широко пользуется тем, что ниже будет названо взаимным "замещением" более или менее подходящих средств. Рассмотрение вопросов, непосредственно относящихся к данному параграфу, читатель найдет в кн. III, гл. V, § 1-3; кн. IV, гл. VII, § 8 и гл. XIII, § 2; кн. V, гл. III, § 3, гл. IV, § 1 - 4, гл. V, § б - 8, гл. VIII, § 1 - 5, гл. X, § 3; кн. VI, гл. I, § 7 и гл. II, §5. Тенденции убывающей полезности и убывающей отдачи имеют свои корни, первая - в свойствах человеческой натуры, вторая - в*

технических условиях производства. Но обусловливаемые ими формы распределения подчиняются точно тем же законам. На математическом языке это означает, что порождаемые этими законами проблемы выражаются в максимуме и в минимуме соответственно одними и теми же общими уравнениями; это наглядно видно из Замечания X в Математическом приложении.]

Если предприятие человека расширяется, он станет увеличивать применение каждого фактора производства в должной пропорции, а не пропорционально, как иногда утверждают; например, соотношение ручного труда и механизированного, уместное на маленькой мебельной фабрике, окажется нерациональным на большой. Когда предприниматель распределяет свои ресурсы наилучшим образом, он получает наибольшую (предельную) отдачу от каждого инструмента производства, на какую только способно его предприятие. Если же какой-либо из них используется чрезмерно, он получает от него убывающую отдачу, так как другие инструменты не в состоянии как следует поспевать за ним. И эта убывающая отдача аналогична убывающей отдаче, получаемой фермером, обрабатывающим землю столь интенсивно, что она дает уже убывающую отдачу. Если фермер может получить дополнительную землю за ту же ренту, какую он платил за старый участок, он такую землю возьмет, а в противном случае прослывет плохим хозяином; и это иллюстрирует тот факт, что с точки зрения индивидуального земледельца земля представляет собой просто одну из форм капитала.

Между тем, когда экономисты прошлого говорили о законе убывающей отдачи, они рассматривали проблемы сельского хозяйства не только с точки зрения индивидуального земледельца, но также и с позиций страны как целого. А если страна как целое обнаруживает, что ее парк строгальных станков или плугов оказался неоправданно большим или неоправданно малым, она может перераспределить свои ресурсы. Она может приобрести больше тех вещей, каких не хватает, в то же время постепенно сокращая количество вещей, имеющихся в избытке. Однако она не может поступать так по отношению к земле: она может обрабатывать свои земли более интенсивно, но она не в состоянии увеличить площадь своих земель. На этом основании старые экономисты справедливо подчеркивали, что с общественной точки зрения земля не находится в одинаковом положении с другими средствами производства, которые человек может увеличивать беспредельно.

Бесспорно, во вновь заселяемых странах, где имеется изобилие плодородных земель, еще не вовлеченных в обработку, фактор неизменности общего запаса земель не действует. Американские экономисты часто говорят о стоимости земли или ренте за нее, которая колеблется в зависимости от степени удаленности земли от выгодных рынков, а не от ее плодородия, поскольку еще и теперь в их стране имеется много богатых земель, полностью не обрабатываемых. Подобным же образом они не придают большого значения тому факту, что убывающая отдача от труда и капитала вообще, прилагаемого к земле весьма осмотрительными фермерами в такой стране, как Англия, — это далеко не одно и то же, что убывающая отдача от неоправданного инвестирования весьма неосмотрительными фермерами или промышленниками своих ресурсов в чрезмерно большое количество плугов или строгальных станков.

Правда, когда тенденция убывающей отдачи обобщается, отдачу уместнее исчислять в стоимостном выражении, а не в количественном. Следует вместе с тем признать, что старый метод измерения отдачи в количественном выражении часто сталкивается с трудностью правильного определения дозы труда и капитала без помощи денежной меры и что он, хотя и полезен в общем предварительном обзоре, не может продвинуть нас очень далеко.

Но даже обращение к денежной мере непригодно, когда мы хотим получить какой-то общий критерий продуктивности земель в отдаленные времена или в далеких странах; поэтому приходится возвращаться к грубым, более или менее произвольным способам измерения, которые не обеспечивают математической точности, но все же достаточно удовлетворительны для достижения более широких целей исторического исследования. Мы должны принимать в расчет громадные колебания относительного количества труда и капитала в дозе, а также то обстоятельство, что процент на капитал вообще играет гораздо меньшую роль, когда сельское хозяйство еще остается отсталым, чем тогда, когда оно уже продвинулось вперед, хотя процентная ставка обычно намного ниже на его развитой стадии. Для большинства наших целей, очевидно, лучше всего принять в качестве общего критерия неквалифицированный труд определенной производительности за день; так мы сочтем, что доза состоит из такого количества различных видов труда и таких выплат за капитал и его возмещение, которые в совокупности образуют стоимость, скажем, 10 дней неквалифицированного труда; соотношение долей этих элементов и их стоимостей, выраженное в единицах указанного труда, устанавливается в соответствии с конкретными обстоятельствами, обусловливающими каждую проблему. *[Трудовой элемент дозы - это, конечно, применяемый в данное время сельскохозяйственный труд, доля капитала сама по себе также продукт прошлого труда, затраченного рабочими различных отраслей и разных квалификаций, плюс "ожидание".]*

Аналогичная трудность встречается при сравнении отдач труда и капитала, прилагаемых для различных конкретных целей. Пока культура остается одной и той же, количество одной отдачи можно соизмерить с количеством другой, но, когда культуры разные, отдачи их нельзя соизмерить без сведения к какой-то единой мере стоимости. Когда, например, говорят, что земля даст большую отдачу на капитал и труд, затраченные на возделывание одной культуры или на возделывание культур в севообороте, то следует понимать, что это утверждение строится лишь на основе действующих в это время цен. В таком случае необходимо учитывать весь период, принимая в расчет, что земля находится в одном и том же состоянии в начале и конце периода севооборота, и подсчитывать, с одной стороны, весь объем затрат труда и капитала в течение всего периода и, с другой — совокупную отдачу всех культур.

Следует помнить, что в рассматриваемую здесь отдачу, получаемую от дозы труда и капитала, не включается стоимость самого капитала. Например, если часть капитала фермера состоит из двухлетних быков, то отдача на годовую затрату труда и капитала включает не полный вес этих быков в конце года, а лишь их привес, полученный в течение года. Или когда говорят, что фермер ведет хозяйство с капиталом в 10 ф. ст. на акр, сюда входит все, чем он располагает на своей ферме, однако совокупный объем доз труда и капитала, использованных на ферме, скажем, в течение года, включает не всю стоимость основного капитала, такого, как машины и лошади, а лишь стоимость его использования за вычетом процента, амортизации и издержек на ремонтные работы; но сюда включается оборотный капитал, как, например, семена. Охарактеризованный выше метод измерения капитала общепринят, и, если не оговаривается противное, мы станем руководствоваться тем, что его применение само собой разумеется; однако в ряде случаев более подходит другой метод. Иногда удобнее рассматривать весь применяемый капитал как оборотный капитал, вкладываемый в начале года или в течение всего года, а в этом случае все, что имеется на ферме в конце года, составляет часть продукта.

Так, молодняк скота считается чем-то вроде сырьевого материала, который с течением времени перерабатывается в упитанный скот, готовый к убою. Даже сельскохозяйственные орудия можно рассматривать таким же образом, принимая их стоимость в начале года за такую-то сумму оборотного капитала, применяемого на ферме,

а в конце года за такую-то часть продукта. Этот способ позволяет избежать довольно значительного повторного учета привходящих статей издержек вроде амортизации и т.п. и во многом сэкономить на длиннотах изложения. Указанный способ часто является наилучшим при выведении общих заключений абстрактного характера, особенно когда они получают математическое выражение.

Закон убывающей отдачи неизбежно должен был занимать умы мыслящих людей во всех густонаселенных странах. Впервые его четко сформулировал Тюрго (*Turgot. Euvres. Ed. Daire I, p. 420, 421* это показал проф. Кэннан, а его главные области приложения были развиты Рикардо.

Глава четвертая. Рост населения

§ 1. Производство богатства - это лишь средство для поддержания жизни человека, для удовлетворения его потребностей и развития его сил — физических, умственных и нравственных. Но сам человек - главное средство производства этого богатства, и он же служит конечной целью богатства *[См. кн. IV, гл. 1,§ 1.]*; и настоящая и две следующие главы посвящаются исследованию предложения труда, т.е. росту населения - его численности, силы, знаний и характера.

В животном и растительном мире рост численности управляется, с одной стороны, стремлением особей к продолжению своего рода, а с другой - борьбой за жизнь, в ходе которой на пути к достижению зрелости часть молодых особей выбывает. И только у человеческого рода конфликт между этими противоположными силами осложняется под воздействием других факторов. С одной стороны, забота о будущем побуждает многих индивидуумов сдерживать свои естественные порывы, иногда с целью достойно выполнять свой родительский долг, а иногда, как, например, в Риме времен империи, с низменными целями. А с другой стороны, общество оказывает на индивидуума давление религиозными, нравственными и правовыми предписаниями, иногда с целью ускорения, а иногда и с целью замедления роста населения.

Часто говорят об исследовании роста населения как о новом явлении. Однако в более или менее общей форме оно привлекало к себе внимание вдумчивых людей во все времена истории человечества. Воздействие проблемы роста населения, часто неявное, а иногда даже четко не осознанное людьми, можно проследить в большей части правил, обычаев, обрядов, которые предписывали соблюдать в восточном и западном мире законодатели, блюстители нравственности и те безымянные мыслители, чья мудрость наложила свою печать на национальные привычки и нормы поведения. Среди энергичных народов и во времена крупных военных конфликтов они преследовали цель стимулировать увеличение численности мужчин, способных носить оружие; на более высоких стадиях прогресса они внушали великое уважение к идее неприкосновенности человеческой жизни, тогда как на низших его стадиях они поощряли и даже заставляли осуществлять беспощадное убийство физически неполноценных и престарелых, а иногда определенную часть девочек.

В Древней Греции и Древнем Риме с их способностью насаждения колоний, служившей им отдушиной, и в господствовавшей тогда обстановке постоянных войн рост численности граждан считался источником могущества государства, браки там поощрялись общественным мнением, а во многих случаях даже и законодательством, хотя уже тогда вдумчивые люди осознавали, что могут оказаться необходимыми меры противоположного характера, как только родительские обязанности когда-нибудь

перестанут быть обременительными *[Так, Аристотель ("Политика", II, 6) возражал против выдвинутой Платоном идеи уравнения собственности и уничтожения нищеты на том основании, что эту идею невозможно реализовать без того, чтобы государство осуществляло твердый контроль над ростом численности населения. Как отмечает Джоуэтт, гам Платон осознавал это (см. "Laws", V, 740, а также Аристотель "Политика", VII, 16). Существовавшее прежде мнение, 'по население Греции сокращалось уже с VII в. до н. э., а население Рима - с III в., было недавно поставлено под сомнение (см.; Kdouard Meyer. Die Bevolkerung des Altertums. - B: Handworterbuch der Staatswissenschaften).]* . В более поздние времена можно было наблюдать, как указывает Рошер *[Political Economy, § 254.]*, постоянные колебания в общественном мнении относительно необходимости для государства поощрять рост численности населения. В Англии при первых двух Тюдорах оно было целиком за такую политику, но в течение XVI в. поддержка этого курса ослабла, а затем общественное мнение стало выступать против него; оно снова начало отстаивать политику регулирования численности населения, когда отмена обета безбрачия священнослужителей и более спокойное состояние внутри страны постепенно дали существенный толчок росту населения; вместе с тем эффективный спрос на рабочую силу сократился вследствие расширения овечьих пастбищ и упадка индустриальной системы, организованной монастырями. В дальнейшем рост населения был задержан тем повышением уровня жизни, которое нашло выражение в широком распространении в течение первой половины XVIII в. пшеницы в качестве основного продукта питания англичанина. К этому времени возникли даже опасения - впрочем, опровергнутые дальнейшими исследованиями, — что фактически население сокращается. Петти *[Он доказывает, что Голландия богаче, чем кажется, по сравнению с Францией, поскольку ее население имеет доступ ко многим выгодам, которыми не в состоянии пользоваться население, проживающее на бедных землях и, следовательно, более рассредоточенное. "При одинаковой ренте плодородные земли предпочтительнее скудных" ("Political Arithmetick", ch. I).]* предвосхитил некоторые из аргументов Кэри и Уэйкфилда в пользу преимуществ высокой плотности населения. Чайлд утверждал, что "любая тенденция к сокращению населения страны - это тенденция к ее обеднению" и что "большинство стран цивилизованной части мира более или менее богаты или бедны в зависимости от недостаточности или обилия у них населения, а не от скудости или плодородия их земли" *["Discourses on Trade", ch. X. Харрис в своем "Очерке о монетах" ("Essay on Coins", p. 32, 33) указывает на аналогичный эффект численности населения и предлагает "поощрять браки среди низших классов, предоставляя некоторые привилегии тем, кто имеет детей" и т. д.]* . К тому времени, когда борьба с Францией за мировое влияние достигла своей высшей точки, когда потребность во все новых солдатах непрерывно возрастала и когда промышленникам нужно было все больше и больше рабочих для их новых машин, правящие классы стали решительно склоняться в пользу увеличения численности населения. Настроения в поддержку этой политики достигли такого масштаба, что в 1796 г. Питт заявил, что человек, обогативший свою страну несколькими детьми, вправе рассчитывать на ее помощь. Принятый в дни военных тревог в 1806 г. закон, освобождавший от налогов отцов двух и более детей, родившихся в браке, был отменен, как только Наполеон оказался надежно изолированным на о-ве Св. Елены. *["Давайте, - заявил Питт, - сделаем из пособия тем семьям, в которых много детей, вопрос права и чести, а не объект оскорблений и позора. Это превратит большую семью из проклятия в благословение и приведет к справедливому соотношению между теми, кто в состоянии обеспечить себя своим трудом, и теми, кто, обогатив страну несколькими детьми, вправе рассчитывать на помощь в их содержании". Разумеется, он желал "не допускать предоставления пособий тем, кто в них не нуждается". Наполеон I предложил взять на себя расходы по содержанию одного из членов каждой семьи, в которой имеется семь мальчиков, а Людовик XIV, его предшественник в деле массового убийства мужчин, освободил от государственного налогообложения всех тех, кто*

вступил в брак в 20-летнем возрасте или имел более десяти законнорожденных детей. Сопоставление быстрого роста численности населения в Германии с демографическим положением во Франции послужило главным мотивом принятия французской палатой в 1885 г. указа о том, чтобы предоставлять за счет государства образование и стол каждому седьмому ребенку в нуждающихся семьях, а в 1913 г. там был принят закон о выдаче при определенных условиях пособий родителям многодетных семей. Британский бюджетный билль на 1909 г. предусматривал небольшую скидку с подоходного налога для отцов семейств.]

§ 2. Однако в течение всего этого времени среди тех, кто наиболее серьезно размышлял о социальных проблемах, крепло убеждение в том, что чрезмерное увеличение численности населения, усиливает ли оно государство или нет, должно неизбежно причинить громадные бедствия и что правители государства не вправе подчинять индивидуальное благополучие делу возвеличения государства. Во Франции, в частности, большую реакцию вызвал, как мы видели, циничный эгоизм королевского двора и его приверженцев, пожертвовавших благополучием народа ради собственной роскоши и военной славы. Если бы гуманные чувства физиократов были в состоянии преодолеть легкомыслие и жестокость привилегированных классов Франции, XVIII в., быть может, не завершился бы мятежами и кровопролитием, поступь свободы в Англии не была бы приостановлена, а календарь прогресса показывал бы теперь время по крайней мере на целое поколение вперед. По существу, почти никакого внимания не обратили на сдержанный, но убедительный протест Кенэ: "Следует меньше стремиться к увеличению численности населения и больше к увеличению национального дохода, ибо создание условий, обеспечивающих извлечение большого удовлетворения из хорошего дохода, предпочтительнее, чем положение, когда численность населения превышает его доход и оно постоянно испытывает острый недостаток средств существования". *[Доктрину физиократов о тенденции увеличения населения вплоть до предела наличных средств существования можно изложить словами Тюрго: предприниматель, "поскольку он всегда может выбирать из большого числа рабочих, предпочитает тех из них, кто готов работать за самую низкую плату. Рабочих, следовательно, вынуждают конкурировать друг с другом в снижении заработной платы; в отношении всякого вида труда должен быть, таким образом, достигнут предел - и он действительно Достигается, - на котором заработная плата рабочего сведена лишь к уровню, необходимому для обеспечения ему возможности существовать" („Sur la formation et la distribution des richesses", § VI).*

В свою очередь и Джеймс Стюарт пишет ("Inquiry", bk. I, ch. Ill); "Способность к размножению похожа на пружину с подвешенным грузом, растягивающим ее всегда пропорционально ее сопротивлению. Когда количество пищи в течение некоторого времени остается неизменным, рождаемость достигает наивысшего уровня; если в результате количество пищи сокращается, пружина растягивается, а ее сопротивление исчезает, население сокращается, по крайней мере пропорционально перегрузке пружины. Если же, напротив, количество пищи возрастает, пружина, находившаяся в нормальном положении, начинает оказывать сопротивление пропорционально уменьшению груза; люди начинают лучше питаться, размножаться, и по мере увеличения их численности количество пищи снова становится недостаточным". Джеймс Стюарт был под большим влиянием физиократов и в ряде вопросов, по существу, проникся не столько английскими представлениями, сколько континентально-европейскими; его искусственные схемы регулирования населения выглядят теперь весьма далекими от нас (см. его "Inquiry", bk. 1, ch. XII, "Of the great advantage of combining a well-digested Theory and a perfect Knowledge of Facts with the Practical Part of Government in order to make a People multiply").]

Адам Смит очень мало касался вопроса о населении, так как он писал в период одного из наивысших подъемов благосостояния английских трудящихся классов, однако то, что он по этому поводу сказал, мудро, хорошо взвешено и звучит современно. Приняв доктрину физиократов в качестве основы, он внес в нее поправки, подчеркнув, что жизненные средства не образуют какое-то твердо установленное, предопределенное количество, что их количество значительно колебалось в зависимости от места и от времени и что оно может изменяться и в дальнейшем *[См.: А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. кн. I, гл. 8, кн. V, гл. 2. См. также ранее кн. II, гл. IV.]* . Но он полностью не развернул это положение. Тогда ничто не могло побудить его предвидеть второй громадный недостаток доктрины физиократов, проявившийся в наше время, когда стоимость перевозки пшеницы из центра Америки в Ливерпуль оказалась меньше, чем стоимость ее перевозки через территорию самой Англии.

XVIII столетие подходило к концу, затем началось XIX, и год за годом положение трудящихся классов Англии становилось все тяжелее. Неожиданные несколько неурожайных лет подряд *[Средняя цена на пшеницу за десятилетие 1771 - 1780 гг., когда писал Адам Смит, составляла 34 шилл. 7 пенсов; в 1781 -1790 гг. она равнялась 37 шилл. 1 пенсу; в 1791 - 1800 гг. -63 шилл. 6 пенсам; в 1801 - 1810 гг. - 83 шилл. 11 пенсам; а в 1811 - 1820 IT. - уже 87 шилл. 6 пенсам.]*, самая изнурительная война *[В начале прошлого столетия имперские налоги - большую их часть составляли военные налоги - достигали 1/5 всего национального дохода страны, тогда как теперь они превышают 1/20 его доли, но даже и из этих налогов значительная часть расходуется на образование и другие услуги, которые в те времена правительство не оказывало.]* и изменения в промышленной технике, нарушившие сложившиеся связи, в сочетании с неразумным законом о бедных низвели трудящихся до самой величайшей нищеты, какую они когда-либо испытывали, во всяком случае с начала достоверных летописей общественной истории Англии *[См. далее, § 7 и ранее, кн. I, гл. III, § 5, 6.]* . А сверх всего этого благонамеренные энтузиасты, главным образом под французским влиянием, стали выдвигать коммунистические схемы, которые позволили бы народу возложить на общество всю ответственность за воспитание их детей *[Особенно Годвин в его "Inquiry concerning Political Justice" (1792). Интересно сопоставить критику Мальтусом указанного очерка (кн. III, гл. II) с высказываниями Аристотеля по поводу "Республики" Платона (см. особенно "Политика", II, 6).]*.

Таким образом, сержант, вербующий на военную службу солдат, и предприниматель, нанимающий рабочую силу, призывали к осуществлению мер по увеличению численности населения, а более дальновидные люди начали исследовать вопрос о том, сможет ли нация избежать деградации, если ее численность будет долго возрастать таким же темпом, каким она тогда увеличивалась. Главным среди этих исследователей был Мальтус, а его "Опыт о законе народонаселения" служит отправной точкой всех современных размышлений на эту тему.

§ 3. Ход рассуждений Мальтуса включает три этапа, которые следует четко различать. Первый относится к Предложению труда. На основе досконального изучения фактов он доказывает, что все народы, об истории которых имеются достоверные данные, были столь плодовиты, что увеличение их численности оказалось бы стремительным и непрерывным, если бы оно не задерживалось либо нехваткой средств существования, либо по другим причинам, например болезнями, войнами, убийствами новорожденных или, наконец, добровольным воздержанием.

Второе положение Мальтуса относится к спросу на труд. Подобно первому, и оно покоится на фактах, но уже на другой группе фактов. Мальтус показывает, что вплоть до

того времени, когда он писал свою книгу, ни одна страна (в отличие от крупного городского центра, такого, как Рим или Венеция) не в состоянии была обеспечить себя достаточным объемом средств существования после того, как ее территория оказалась населенной слишком густо. Продукт, отдаваемый природой в обмен на приложение труда человека, составляет ее эффективный спрос на население; и Мальтус показал, что вплоть до его времени дальнейший быстрый рост численности уже плотного населения не приводил к пропорциональному расширению такого спроса. *[Однако многие из критиков Мальтуса полагают, что он сформулировал указанное положение гораздо менее четко, чем он это сделал в действительности; они забывают такие места в его книге, как, например, следующее: "На основе сравнения состояния общества в прежние периоды с нынешним я могу определенно заявить, что вытекающие из закона народонаселения пороки не усилились, а уменьшились, даже с учетом отрицательного влияния отсутствия почти какого бы то ни было понимания их подлинной причины. И если можно позволить себе надеяться, что такое непонимание постепенно будет преодолено, есть все основания рассчитывать на дальнейшее ослабление этих пороков. Рост абсолютной численности населения, который, несомненно, произойдет, очевидно мало поколеблет эту надежду, поскольку все зависит от соотношения размеров населения и количества продовольствия, а не от абсолютной численности населения. В предыдущей части данного труда уже показано, что страны, обладавшие наименьшим населением, часто больше других страдали от последствий закона народонаселения" ("Essay on the Principle of Population", bk. IV, ch. XII).]*

В-третьих, он приходит к заключению, что происходившее в прошлом, очевидно, повторится и в будущем и что рост населения, если он не будет ограничен добровольным воздержанием, будет сдерживаться бедностью или иными губительными причинами. Поэтому он призывает людей прибегать к добровольному самоограничению и, сохраняя нравственную чистоту в своем образе жизни, воздерживаться от очень ранних браков. *[В первом издании своего труда (1798 г.) Мальтус выдвинул это положение без подробного обоснования его фактами, хотя он с самого начала считал необходимым рассматривать его в непосредственной связи с изучением фактов; это следует из заявления Мальтуса Прайму (который впоследствии стал первым профессором политической экономии в Кембридже), "что его теория впервые сложилась у него в голове в ходе содержательной беседы, которую он имел со своим отцом по поводу положения в ряде других стран" (Pgyte. Recollections, p. 66). Как свидетельствует опыт Америки, население, если его рост не ограничивается, по меньшей мере удваивается за 25 лет. Мальтус доказывал, что даже в такой густонаселенной стране, как Англия, с ее семью миллионами жителей, можно себе представить, хотя это едва ли вероятно, что удвоенное население может удвоить жизненные средства, получаемые с английской земли, но что удвоенного количества рабочей силы недостаточно для такого же удвоения продукта земли. "Давайте, таким образом, сочтем за правило, хотя это весьма далеко от вероятности, и допустим, что весь продукт острова может за 25 лет (т. е. с каждым удвоением численности населения) возрасти на количество средств существования, равное тому, какое он производит в настоящее время", или, иными словами, в арифметической прогрессии. Стремление Мальтуса к тому, чтобы его возможно лучше поняли, заставило его, как пишет Вагнер в своем великолепном введении к исследованию населения ("Grundlegung", ed. 3, p. 453), "слишком резко выпятить значение своей доктрины и сформулировать ее чересчур абсолютно". Например, он имел обыкновение говорить, будто производство может возрастать в арифметической прогрессии, и многие авторы полагают, что он придавал этим словам буквальное значение, тогда как на самом деле это был лишь способ кратко изложить ту мысль, которую, как ему казалось, любой разумный человек ожидает от него. В действительности же в переводе на современный язык он имел в виду то, что тенденция убывающей отдачи, которая подразумевается во*

всей системе его доказательств, начинает действовать резко после того, как продукт острова удваивается. Двойное количество труда может дать двойной продукт, но учетверенное количество труда едва ли утроит его; восьмикратное количество труда не приведет к четырехкратному увеличению продукта.

Во втором издании (1803 г.) Мальтус строит свое исследование на таком большом количестве и на столь тщательном подборе фактов, что он может претендовать на место в ряду основателей историко-экономической науки; он смягчил и устранил многие "острые углы" своей прежней доктрины, хотя и не отказался (как мы предполагали в первых изданиях данного труда) от употребления выражения "в арифметической пропорции". Примечательно, что он стал на менее мрачную точку зрения относительно будущего рода человеческого и выразил надежду на возможность ограничения роста населения на основе соблюдения нравственных принципов и на то, что действия "болезней и бедности" - старых сдерживающих факторов -можно будет не допускать. Фрэнсис Плейс, который отнюдь не проглядел многочисленные недостатки в работе Мальтуса, обратился к нему в 1822 г. с извинениями, замечательными по тону и содержанию. Хорошие отзывы об этом труде дали Бонар в "Malthus and his Work", Кэннан в "Production and Distribution, 1776-1848" и Никольсон в "Political Economy", bk. I, ch. XII.]

Его положение о приросте населения, который только непосредственно и интересует нас в данной главе, в основном сохраняет свою силу и сегодня. Изменения, внесенные в теорию народонаселения ходом событий, относятся главным образом ко второму и третьему этапам его аргументации. Мы уже отмечали, что английские экономисты первой половины прошлого века переоценивали тенденцию воздействия растущего населения на средства существования; и не вина Мальтуса в том, что он не мог предвидеть бурное развитие парового транспорта на суше и на море, позволяющее англичанам нынешнего поколения приобретать продукты богатейших земель планеты по сравнительно низким ценам.

Однако то обстоятельство, что Мальтус не предвидел указанные изменения, делает второй и третий этапы его аргументации устарелыми по форме, хотя по своему содержанию они в большой мере остаются правильными. И теперь истиной является то, что в случае, если действующие в конце XIX в. ограничения роста населения не будут в целом усилены (их формы определенно претерпят изменения в районах, которые еще недостаточно цивилизованы), жизненные удобства, получившие широкое применение в Западной Европе, невозможно будет распространить на весь мир и сохранить в течение многих сотен лет. Но этот вопрос мы подробнее рассмотрим ниже. *[Приняв теперешнюю численность населения мира за 1,5 млрд. человек и предположив, что нынешний темп его увеличения сохранится (примерно 8 человек на 1 тыс. в год, см. доклад Равенштейна Британской ассоциации в 1890 г.), мы обнаружим, что менее чем за 200 лет оно достигнет 6 млрд. человек, или плотности 200 человек на квадратную милю достаточно плодородной земли (по расчетам Равенштейна, имеется 28 млн. кв. миль достаточно плодородных земель и 14 млн. кв. миль бедных пастбищных земель. Первую оценку многие считают завышенной, но, даже приняв это в расчет и сделав соответствующую поправку на менее плодородные земли, мы в результате получим около 30 млн кв. миль, что и соответствует приведенной выше оценке). Тем временем, вероятно, будут внесены крупные усовершенствования в агротехнику; если это произойдет, то давление численности населения на объем средств существования можно будет удерживать под контролем примерно в течение двухсот лет, но не более.]*

§ 4. Увеличение численности населения зависит, во-первых, от его **естественного прироста**, т.е. от превышения рождаемости над смертностью, и, во-вторых, от его миграции.

Уровень рождаемости обусловлен главным образом обычаями, относящимися к браку, уходящая в древность история которого весьма поучительна, но здесь мы вынуждены ограничиться рассмотрением условий брака в современных цивилизованных странах.

Возраст вступления в брак колеблется в зависимости от климата. В районах с теплым климатом, где деторождение начинается рано, оно и кончается рано, а в районах с более холодным климатом оно начинается позднее и завершается позднее *[Конечно, период сменяемости поколений сам по себе оказывает влияние на рост численности населения. Если этот период равен 25 годам в одном районе и 20 годам в другом и если в каждом из этих районов население удваивается за каждые два поколения в течение 1 тыс. лет, то население увеличится в первом районе в 1 млн. раз, а во втором - в 30 млн. раз.]*; однако в любом случае чем дольше браки откладываются за возрастные пределы, естественные для данной страны, тем ниже уровень рождаемости; при этом, разумеется, возраст жены в данном отношении гораздо важнее, чем возраст мужа *[Д-р Огли (The Statistical Journal, vol. 53) подсчитал, что если бы средний брачный возраст женщин в Англии наступал на 5 лет позже, то число детей в расчете на 1 брак, которое теперь составляет 4,2, снизилось бы до 3,1. Кореши, исходя из того, что климат в Будапеште относительно более теплый, считает наиболее плодовитым возрастом у женщин 18 - 20 лет, а у мужчин 24 - 26 лет. Но он приходит к выводу, что небольшая отсрочка брака за пределы указанных возрастов желательна главным образом на том основании, что выживаемость детей, родившихся у женщин в возрасте до 20 лет, обычно невелика- См. "Proceedings of Congress of Hygiene and Demography", London 1892, Statistical Journal, vol. 57.]* . При данном климате средний возраст вступления в брак зависит главным образом от легкости, с которой молодые люди способны устроить свою жизнь и содержать семью в соответствии с уровнем жизненных удобств, принятым у их друзей и знакомых, а поэтому брачный возраст различен у групп населения с различным материальным положением.

Доход мужчины из средних классов редко достигает своего максимума до достижения возраста в 40 или 50 лет, а издержки на воспитание детей у него велики и длятся много лет. Квалифицированный рабочий в 21 год зарабатывает почти столько же, сколько и за всю его последующую жизнь, если только он не поднимается на какой-либо ответственный пост, однако до 21 года он зарабатывает немного; на своих детей — если их не отправляют работать на фабрику, где они в состоянии окупить свое содержание в очень раннем возрасте, — ему приходится тратить значительные средства до достижения ими примерно 15-летнего возраста. Наконец, неквалифицированный рабочий получает свой почти самый высокий заработок уже в 18 лет, а его дети начинают зарабатывать на жизнь в очень раннем возрасте. В результате средний брачный возраст самый высокий у людей средних классов, он ниже у квалифицированных рабочих и еще ниже у неквалифицированных. *[Термин "брак" следует в данном тексте понимать в широком смысле и включать в него не только законные браки, но И все те юридически неоформленные союзы, которые носят достаточно постоянный характер, чтобы по крайней мере в течение нескольких лет влечь за собой практическую ответственность, накладываемую семейной жизнью. Такие неофициальные браки часто заключаются в раннем возрасте и нередко по истечении нескольких лет завершаются законным браком. По этой причине средний брачный возраст в широком смысле этого понятия - а здесь нас интересует именно такая его трактовка - ниже среднего возраста регистрируемого законного брака. Коррекция, которую в связи с этим приходится делать для всех*

трудящихся классов, очевидно весьма значительна, но она намного больше в отношении неквалифицированных рабочих, чем в отношении всех других слоев. Приводимые ниже данные следует трактовать в свете этого замечания, а также с учетом того, что вся английская промышленная статистика искажается отсутствием в наших официальных данных надлежащей классификации различных групп рабочих. В сорок девятом Ежегодном докладе начальника службы регистрации актов гражданского состояния отмечается, что в ряде выборочно взятых округов были проанализированы данные о брачных контрактах за 1884 - 1885 гг. и получены следующие результаты, причем число, стоящее после названия рода занятий, означает средний возраст вступающих в брак холостяков, а далее в скобках указан средний возраст незамужних женщин, выходящих замуж за представителей данной профессии: - шахтеры 24,06 (22,46); текстильщики 24,38 (23,43); сапожники, портные 24,92 (24,31); мастеровые 25,35 (23,70); чернорабочие 25,56 (23,66); торговые служащие 26,25 (24,43); лавочники, приказчики 26,67 (24,22); фермеры и их сыновья 29,23 (26,91); лица свободных профессий и обеспеченные самостоятельным доходом 31,22 (26,40).

Д-р Огли в уже упомянутой работе показывает, что коэффициент брачности обычно наиболее высок в тех районах Англии, где наиболее высок процент женщин в возрасте 15 - 25 лет, занятых фабричным трудом. Как он полагает, это объясняется частично желанием мужчин дополнить свой денежный доход доходом своих жен, но частично это может вызываться также избытком в указанных округах женщин брачного возраста.]

Численность неквалифицированных рабочих, когда они не были настолько бедны, чтобы испытывать острую нужду, и когда их ряды не ограничивались какой-либо внешней причиной, редко, если вообще, обнаруживала способность к возрастанию более низкую, чем к удвоению за 30 лет, т.е. к увеличению в 1 млн. раз за 600 лет и в 1 млрд. раз за 1200 лет; отсюда можно *a priori* сделать заключение, что рост их численности никогда не происходил беспрепятственно в течение сколько-нибудь длительного периода. Это заключение подтверждается уроками всей истории. Повсюду в Европе на протяжении средних веков, а в некоторых ее частях даже до настоящего времени неженатые работники обычно жили в фермерском доме или со своими родителями, тогда как женатой паре вообще нужно было отдельное жилище; когда деревня располагает таким числом рабочих рук, какое она может надлежащим образом использовать, количество домов в ней не увеличивается, а молодым людям приходится ждать своей судьбы, сколько у них хватит терпения.

Даже и теперь в Европе еще много районов, где обычай, имеющий силу закона, позволяет жениться лишь одному сыну в семье; как правило, это старший сын, но в некоторых местностях это оказывается самый младший; если же кто-либо другой из сыновей женится, он должен покинуть свою деревню. Когда же в глухих уголках Старого Света достигается высокий уровень материального благополучия и крайняя бедность исчезает, указанное явление объясняется, как правило, сохранением подобного рода обычая со всеми вытекающими из него бедами и страданиями *[Так, посещение долины Яхенау в Баварских Альпах примерно в 1880 г. обнаружило, что такой обычай сохранил там всю свою силу. В результате происшедшего к этому времени резкого повышения стоимости тамошних лесов, с чем связывались далеко идущие расчеты, жители долины вели обеспеченный образ жизни в просторных домах, а их младшие братья и сестры выполняли роль слуг либо в своей семье, либо в других домах. Они как особая нация отличались от трудящихся, проживавших в соседних долинах в бедности и нужде, но явно считавших, что жители долины Яхенау платили за свое материальное благополучие слишком дорогую цену.]* . Конечно, жестокость указанного обычая может быть смягчена возможностью миграции, однако в средние века свободное передвижение людей

затруднялось суровыми правилами. Вольные города фактически часто поощряли приток людей из деревни, но гильдейские правила в некоторых отношениях почти столь же жестоко обрушивались на людей, пытавшихся покинуть свои старые поселения, как и законы самих феодальных властителей.*[См., например: Rogers. Six Centuries, p. 106, 107.]*

§ 5. В этом отношении положение наемного сельскохозяйственного рабочего очень сильно изменилось. Города теперь всегда доступны для него и его детей; если же он отправится в Новый Свет, он может гораздо больше преуспеть, чем представители любого другого класса эмигрантов. Однако, с другой стороны, постоянное повышение стоимости земли и возрастающая ее нехватка ведут к ограничению роста населения в ряде округов, где преобладает система крестьянского хозяйства, где мало перспектив на приобретение нового занятия или на эмиграцию и где родители отдают себе отчет в том, что общественное положение их детей зависит от площади имеющейся у них земли. Поэтому они предпочитают искусственно ограничивать размер семьи и рассматривать брак преимущественно как деловую сделку и всегда стремятся женить своих сыновей на наследницах. Фрэнсис Гэлтон отмечал, что, хотя семьи английских пэров вообще велики, обычай женить старшего сына на наследнице, причем, вероятно, далеко не плодовитой, а иногда и отговаривать младших сыновей от вступления в брак в конце концов привел к угасанию многих знатных родов. Подобные же обычаи у французских крестьян наряду с их предпочтением иметь малые семьи сохраняют почти неизменной их численность.

С другой стороны, представляется, что нет более благоприятных условий для быстрого роста численности населения, чем в сельскохозяйственных районах вновь заселяемых стран. Землю можно получить в изобилии, железные дороги и пароходы вывозят продукцию сельского хозяйства и в обмен доставляют новейшие орудия и многие предметы жизненных удобств и роскоши. "Фермер", как называют в Америке крестьянина-собственника, обнаруживает поэтому, что большая семья является для него не бременем, а помощью. Сам фермер и члены его семьи ведут здоровый образ жизни на открытом воздухе; ничто не препятствует, а все способствует росту численности населения. Его естественный прирост дополняется иммиграцией; в результате, несмотря на тот факт, что некоторые слои жителей крупных городов Америки, как утверждают, не расположены иметь много детей, население страны увеличилось за последние 100 лет в 16 раз. *[Глубокую мудрость крестьян-собственников, ведущих хозяйство в стабильных условиях, отмечал и Мальтус; см. его обзор по Швейцарии ("Essay", bk. II, ch. V). Адам Смит заметил, что бедные женщины горной Шотландии часто рожали 20 детей, из которых не более двух доживали до зрелого возраста (["Исследование о природе и причинах богатства народов", кн. I, гл. VIII])*; *идею о том, что нужда стимулирует плодовитость, подчеркивал Даблдей в его "True Law of Population". (См, также: Sadleг. Law of Population.) Герберт Спенсер, очевидно, считал вероятным, что прогресс цивилизации сам по себе будет всецело сдерживать рост населения. Однако замечание Мальтуса о том, что воспроизводственная способность населения ниже у диких народов, чем у цивилизованных, было распространено Дарвином на весь животный и растительный мир вообще.*

Чарльз Бут (Statistical Journal, 1893) разделил Лондон на 27 участков (преимущественно участки записи актов гражданского состояния) и выстроил их в порядке степени бедности, перенаселенности, уровня рождаемости и уровня смертности. Он считает, что эти четыре показателя, в общем, однозначны. Превышение рождаемости над смертностью меньше всего в очень богатых и очень бедных участках.

Уровень рождаемости в Англии и Уэльсе номинально сокращается примерно одинаковым темпом как в городе, так и в деревне. Но постоянная миграция молодежи из сельских

районов в промышленные значительно сократила численность молодых замужних женщин в сельских районах; с поправкой на этот факт мы обнаруживаем, что процент рождений у женщин в детородном возрасте намного выше в сельских районах, чем в городах; это видно из следующей таблицы, опубликованной начальником службы регистрации актов гражданского состояния в 1907 г. Средние годовые данные о рождаемости в городских и сельских районах.

Городские (20 крупных городов с общим населением в 9. 742. 404 человека на дату переписи в 1901 г.)

Период	**Исчислено ко всему населению**		**Исчисленно к женскому населению в возрасте 15- 45 лет**	
	на 1 тыс. человек	**по сравнению с уровнем рождаемости в 1870-1872 гг.,взятым за 100**	**на 1 тыс. человек**	**по сравнению с уровнем рождаемости в 1870-1872 гг.,взятым за 100**
1870-1872	**36,7**	**100**	**143,1**	**100**
1880-1882	**35,7**	**97,3**	**140,6**	**98,3**
1890-1892	**32,0**	**87,2**	**124,6**	**87,1**
1900-1902	**29,8**	**81,2**	**111,4**	**77,8**

Сельские (112 целиком сельских участков регистрации актов гражданского состояния с общим населением в 1 330319 человек на дату переписи в 1901 г.)

Период	**Исчислено ко всему населению**		**Исчисленно к женскому населению в возрасте 15- 45 лет**	
	на 1 тыс. человек	**по сравнению с уровнем рождаемости в 1870-1872 гг.,взятым за 100**	**на 1 тыс. человек**	**по сравнению с уровнем рождаемости в 1870-1872 гг.,взятым за 100**
1870-1872	**36,1**	**100**	**158,9**	**100**
1880-1882	**30,3**	**95,9**	**153,5**	**96,6**
1890-1892	**27,8**	**88,0**	**135,6**	**85,3**

1900-1902	**26,0**	**82,3**	**120,7**	**76,0**

]

В целом представляется доказанным, что уровень рождаемости вообще ниже среди состоятельных слоев, чем среди тех, кто откладывает значительные сбережения на будущее для себя и своих семей и кто ведет деятельный образ жизни; можно также считать доказанным, что плодовитость сокращается привычкой к жизни в роскоши. Вероятно, плодовитость уменьшается также в результате умственного перенапряжения; иными словами, при определенных физических силах родителей их ожидание многочисленной семьи уменьшается вследствие большого усиления напряжения умственных сил. Разумеется, те, кто выполняет сложную умственную работу, представляют собой слой людей, обладающих выше средней физической и нервной энергией; Гэлтон показал, что они как слой людей не относятся к неплодовитым. Однако они обычно вступают в брак поздно.

§ 6. Рост численности населения на территории собственно Англии имеет более четко описанную историю, нежели рост населения Соединенного Королевства, и представляет известный интерес проследить основные этапы его динамики.

Факторы, ограничивающие рост населения в средние века, были в Англии такими же, как и в других местах *[Динамика численности населения во Франции изучалась особенно тщательно, а посвященный этому вопросу крупный труд Левассера "La Populacion Francais" представляет собой кладезь ценной информации относительно других стран, помимо Франции. Монтескье, рассуждая, возможно, несколько a priori осудил действовавшее в его время во Франции право первородства за то, что оно сокращало число детей в семье, тогда как Ле Плеи выдвинул аналогичное обвинение против права обязательного раздела хозяйства. Левассер ("La Populacion Francais", p. 171-177 vol. Ill), обращает внимание на это противоречие и отмечает, что расчеты Мальтуса на воздействие гражданского кодекса на динамику населения совпадают с позицией Монтескье, а не с выводом Ле Плеи. Однако в действительности уровень рождаемости в разных районах Франции сильно различается. Он обычно ниже в районах, где большая часть населения владеет землей, чем в районах, где положение обстоит иначе. Между тем, если данные по французским департаментам расположить по степени увеличения размера собственности, оставшейся после смерти владельца (valeurs successorales par tete d'habitant), соответствующие данные о рождаемости почти равномерно снижаются и составляют 23 на 100 замужних женщин в возрасте 15 - 50 лет для 10 департаментов, где оставшаяся собственность равна 48 - 57 фр., и 13,2 на 100 в департаменте Сены, где оставшаяся собственность оценивается в 412 фр. А в самом Париже, в округах, населенных состоятельными жителями, наблюдается меньший процент семей с числом детей больше двух, чем в округах, населенных бедняками. Весьма интересен осуществленный Левассером тщательный анализ связи между экономическими условиями и уровнем рождаемости; его общий вывод сводится к тому, что эта связь не непосредственная, а косвенная и проявляется во взаимном воздействии этих двух факторов на нравы и образ жизни (moeurs). Левассер явно считает, что, сколь бы большое сожаление ни вызывало с политической и военной точек зрения сокращение численности населения Франции по сравнению с ближайшими к ней странами, в воздействии этого явления на материальное благосостояние и даже на общественный прогресс переплетаются негативные аспекты с весьма важными позитивными.]*. В Англии, как и повсюду, монашеский орден служил прибежищем для тех, кому невозможно было вступить в брак, а монашеский обет безбрачия, хотя, несомненно, в

определенной мере выступающий как самостоятельная форма ограничения роста населения, следует рассматривать в основном как метод, в котором проявили себя мощные естественные силы, направленные на сдерживание роста населения, а не как фактор, дополняющий эти силы. Заразные болезни, как ограниченные данной местностью, так и принимающие характер эпидемии, вызывались антисанитарными условиями жизни, которые были в Англии даже еще более губительными, чем в Южной Европе; голодные годы, порождаемые неурожаями и трудностями доставки продовольствия, имели место и в Англии, хотя эти бедствия здесь приобретали меньшие масштабы, чем в других странах.

Нравы деревенской жизни были в Англии столь же суровы, как и повсюду; молодым людям трудно было устроить свою самостоятельную жизнь, пока какая-либо женатая пара не исчезала со сцены и не освобождала места в их собственном приходе, поскольку в обычных обстоятельствах сельскохозяйственному рабочему редко могло прийти в голову переселиться в другой приход. В результате как только чума, война или голод уносили часть населения, всегда наготове были многие, ожидающие возможности вступить в брак и заполнить открывавшиеся свободные места; при этом они, вероятно, оказывались моложе и физически сильнее по сравнению со средним уровнем вступающих в брак пар и образовывали более многочисленные семьи. *[Так, сообщают, что после "черной смерти" 1349 г. большинство браков были очень плодовитыми (См.; Rogers. History of Agriculture and Prices, vol. I, p. 301).]*

Наблюдалось, однако, некоторое переселение даже сельскохозяйственных рабочих в районы, которые сильнее, чем соседние, пострадали от эпидемий, голода или войн. Более того, квалифицированные рабочие чаще пускались в путь, причем это особенно было характерно для занятых в строительных профессиях и для рабочих по металлу и дереву, хотя, несомненно, "годы странствий" приходились главным образом на молодежь, а когда этим годам наступал конец, "странник" обычно оседал в том месте, где он родился. Кроме того, значительная доля миграции падала на часть слуг земельной знати, особенно ее высших представителей, располагавших поместьями в ряде районов страны. Наконец, вопреки своекорыстной замкнутости, которую с годами усиливали гильдейские союзы, в Англии, как и повсюду, города давали прибежище многим не имевшим подходящей перспективы для получения работы и создания семьи у себя дома. Всеми этими разными путями была внесена известная гибкость в косную систему средневековой экономики, и население оказалось в состоянии в какой-то степени воспользоваться возросшим спросом на рабочую силу, который постепенно расширялся по мере увеличения знаний, установления закона и порядка и развития океанической торговли *[Нельзя получить надежных сведений о плотности населения в Англии до XVIII в., но следующие оценки, взятые из работы Штеффена ("Geschichte der engijschen Lohn - arbeiter", I, p. 463 ff), очевидно, самые лучшие из произведенных до сих пор. В "Domesday Book" указывается, что в 1086 г. численность населения Англии составляла примерно 2-2,5 млн. человек. Перед самой "черной смертью" (1348 г.) оно могло насчитывать от 3,5 до 4,5 млн., а сразу после нее - 2,5 млн. Затем оно стало быстро увеличиваться, но между 1400 и 1500 гг. его рост был медленным; в следующее столетие оно возрастало довольно быстро и к 1700 г. достигло 5,5 млн. человек.*

Если верить Харрисону ("Description of England"), общее число мужчин, способных к военной службе, в 1574 г. составило 1 172 674 человека. Единственной очень крупной катастрофой в Англии была "черная смерть". Англия в отличие от остальных стран Европы не подвергалась опустошительным войнам вроде Тридцатилетней войны, уничтожившей свыше половины населения Германии, - потеря, на восполнение которой понадобилось целое столетие (см. поучительную статью Рюмелина о демографии в "Справочнике" г-жи Шенберг).].

Во второй половине XVII в. и первой половине XVIII в. центральное правительство силилось воспрепятствовать приведению в соответствие наличия населения со спросом на него в различных частях страны, используя законы об оседлости, которые признавали приписанным к приходу всякого прожившего в нем 40 дней и вместе с тем предусматривали возможность высылки его по месту постоянного жительства в пределах этого срока *[Адам Смит справедливо негодует против этого (см. "Богатство народов". Кн. I, X, раздел II и кн. IV, II). Акт, принятый в годы правления Карла II, гласит (14 Charles II, c. 12, A. D, 1662), что "в силу некоторых неясностей в законодательстве беднякам не чинятся препятствия в переселении из одного прихода в другой, а тем самым в попытке поселиться в тех приходах, где имеются наилучший скот, большие площади пустошей или незанятых земель для постройки домов и много леса, который они могут сжигать и уничтожать, и т. д.", а поэтому устанавливается, "что при поступлении жалобы... в пределах 40 дней после появления такого лица или таких лиц с целью поселиться указанным выше способом в любом жилище за годовую плату меньше 10 фунтов... любые два мировых судьи в согласии с законом вправе... выселить и отправить такое лицо или таких лиц в тот приход, в котором он или они на законном основании проживали". Несколько законодательных актов, ставивших своей целью сколько-нибудь смягчить жестокость такого режима, были приняты еще во времена Адама Смита, но они не возымели действия. Однако в 1795 г. было предписано, что никто не может быть подвергнут выселению до тех пор, пока фактически не подтвердится предъявленное ему обвинение.]*. Лендлорды и фермеры были столь ретивы в своем стремлении воспрепятствовать людям получить в их приходе "оседлость", что создавали всевозможные трудности для строительства домов, а иногда даже дотла разрушали уже построенные. В результате сельскохозяйственное население Англии оставалось стабильным в течение 100 лет до 1760г., а промышленное производство тогда еще не получило достаточного развития, чтобы привлекать в большом количестве рабочую силу. Это замедление роста численности населения частично вызывалось повышением уровня жизни, а частично само служило причиной повышения последнего, причем главным элементом роста уровня жизни явилось увеличение потребления в качестве пищи для простого народа пшеницы вместо злаков более низкого качества *[Некоторые интересные замечания по этому поводу сделал Иден в его "History of the Poor", I, p. 560-564.]*.

Начиная с 1760 г. те, кто не в состоянии был устроить свою жизнь у себя дома, легко могли получить работу в новых промышленных или горнорудных районах, где спрос на рабочую силу часто заставлял местные власти воздерживаться от приведения в действие статей закона об оседлости, предусматривавших принудительное выселение. В эти новые районы беспрепятственно устремились молодые люди, и уровень рождаемости там стал чрезвычайно высоким, но высоким был и уровень смертности; в конечном итоге все же произошел довольно быстрый рост населения. К концу столетия, когда Мальтус писал свой труд, закон о бедных снова стал оказывать влияние на брачный возраст, но на этот раз уже в направлении его чрезмерного снижения. Тяжкие испытания трудящихся классов, порожденные серией голодных лет и войной с Францией, обусловили необходимость принятия мер для некоторого облегчения их положения. В свою очередь потребность в крупных контингента новобранцев для пополнения армии и военно-морского флота послужила дополнительной побудительной причиной того, что некоторые сердобольные деятели проявили известный либерализм в поощрении многочисленных семей; практическим результатом этого явились льготы многодетному отцу, который теперь мог, не работая, получить для себя больше благ, чем он мог бы получать за тяжелый труд, будучи неженатым или имея лишь маленькую семью. Те, кто больше всех пользовался этими пособиями, являлись, естественно, самыми ленивыми и самыми подлыми людьми, людьми, лишенными самоуважения и предприимчивости. Таким

образом, хотя в промышленных городах наблюдалась ужасающая смертность, особенно детская, численность населения там быстро возрастала; между тем качество его мало повышалось или вовсе не повышалось вплоть до принятия в 1834г. нового закона о бедных. С того времени быстрый рост городского населения сопровождался, как мы увидим в следующей главе, тенденцией к повышению уровня смертности, но этой тенденции противодействовал рост воздержания, медицинских знаний, распространение санитарии и вообще соблюдение большей чистоты. Эмиграция увеличилась, брачный возраст слегка поднялся, а во всем населении доля состоящих в браке несколько снизилась, но, с другой стороны, средняя рождаемость на один брак увеличилась *[Однако это увеличение в приводимых данных частично объясняется улучшением порядка регистрации рождений (см.: Fa г г , Vital Statistics, p. 97).]* , а в результате численность населения почти неуклонно возрастала. *[Следующая таблица показывает рост численности населения Англии и Уэльса с начала XVIII в. Данные до 1801 г. исчислены на основе регистрации рождений и смертей и сведений о налогах на избирателей и на очаги, а начиная с 1801 г, - по итогам переписей. Обращает на себя внимание, что численность населения увеличилась почти настолько же за 20 лет после 1760 г., как и за предыдущие 60 лет. Влияние войны и высоких цен на хлеб сказалось в медленном его росте между 1790 и 1801 гг., а воздействие огульно предоставляемых пособий на основе закона о бедных проявилось, несмотря на более тяжелые условия, в быстром росте населения в следующем десятилетии и в еще более быстром его росте в десятилетии, завершившемся 1821 г., когда условия улучшились. Третья колонка показывает процент увеличения населения в течение предыдущего десятилетия по сравнению с его численностью к началу данного.*

Год	Численность населения, тыс. человек	Рост,%	Год	Численность населения, тыс. человек	Рост,%
1700	5475	–	1801	8892	2,5
1710	5240	-4,9*	1811	10164	14,3
1720	5565	6,2	1821	12000	18,1
1730	5796	4,1	1831	13897	15,8
1740	6064	4,6	1841	15909	14,5
1750	6467	6,6	1851	17928	12,7
1760	6736	4,1	1861	20066	11,9
1770	7428	10,3	1871	22712	13,2
1780	7953	7.1	1881	25974	14,4
1790	8675	9,1	1891	29002	11,7
-	-	-	1901	32527	11,7

** Уменьшение; но эти первые данные недостоверны.*

Большой рост эмиграции за недавние годы обусловливает необходимость скорректировать данные за последние три десятилетия с целью показать "естественный прирост", а именно прирост, вызванный превышением рождаемости над смертностью. Чистая эмиграция из Соединенного Королевства в течение десятилетий 1871 - 1881 гг. и 1881 - 1891 гг. составила соответственно 1480 тыс. человек и 1747 тыс. человек.] Рассмотрим теперь динамику последних изменений несколько более подробно.

§ 7. В начале этого столетия, когда заработная плата была низка, а цены на пшеницу высоки, рабочие обычно расходовали на хлеб больше половины своего дохода, и, следовательно, повышение цен на пшеницу резко сокращало количество браков среди

них, т.е. сильно уменьшало количество официально заключенных браков. *[См 17-й ежегодный доклад начальника службы регистрации актов гражданского состояния за 1854 г. или выдержки из этого доклада, приведенные Фарром в его "Vital Statistics"]*

Однако этот рост цен повышал доходы многих представителей состоятельных слоев, а поэтому часто увеличивал количество браков без церковного оглашения. Поскольку, однако, такие браки составляли лишь небольшую часть их общего числа, в итоге наблюдалось снижение уровня брачности *[Например, выразив цену пшеницы в шиллингах, а число браков в Англии и Уэльсе в тысячах, мы находим что в 1801 г. цена пшеницы равнялась 119, а браки - 67; в 1803 г- пшеница -59, а браки-94; в 1805 г. соответственно 90 и 80, в 1807 г. - 75 и 84; в 1812 г. - 126 и 82; в 1815 г. - 66 и 100; в 1817 г.-97 и 88; в 1822 г.-45 и 99. 3 После 1820 г. цена на пшеницу редко превышала 60 шилл. и никогда не была выше 70 шилл., а периодические хозяйственные подъемы, достигавшие высшей точки и сменявшиеся падениями в 1826 г., 1836 - 1839 гг, 1848 г., 1856 г., 1866 г. и 1873 г., оказывали на уровень брачности почта такое же воздействие как и на колебание цен на зерно, если действие этих двух причин совпадало, последствия оказывались весьма внушительными. Так, когда между 1829 и 1834 гг. происходил хозяйственный подъем, сопровождавшийся постоянным снижением цен на пшеницу, количество браков увеличилось со 104 тыс. до 121 тыс. Уровень брачности снова быстро возрастала период между 1842 и 1845 гг., когда цена на пшеницу была несколько ниже чем в предыдущие годы, а в экономике страны имело место оживление; это же наблюдалось при аналогичных обстоятельствах в 1847 - 1853 гг. и в 1862 - 1865 гг.]* . Но с течением времени цены на пшеницу упали, а заработная плата повысилась, и теперь уже рабочие расходуют на хлеб в среднем меньше четверти своего дохода; в результате динамика экономического процветания стала оказывать повышательное воздействие на уровень брачности*[Р. Роусон приводит в Statistical Journal за декабрь 1885 г. сопоставление уровня брачности с размером урожая в Швеции за период с 1749 по 1883 г. Объем урожая выясняется позднее, чем получаются первые годовые данные о количестве браков; кроме того, колебания размеров урожая до известной степени компенсируются запасами зерна, а поэтому данные о годовых объемах урожая недостаточно совместимы со статистикой браков. Однако когда несколько высоких или низких урожаев следуют один за другим, влияние этого обстоятельства на повышение или понижение уровня брачности обнаруживается очень четко.]*. Хотя с 1873г. средний реальный доход населения Англии действительно возрастал, темпы этого роста оказались ниже, чем в предшествовавшие годы, а тем временем происходило постоянное падение цен и, следовательно, также непрерывное сокращение денежных доходов многих классов общества. Между тем в своей оценке возможности или невозможности позволить себе вступить в брак люди руководствуются больше размером номинального денежного дохода, который они способны получить, чем скрупулезным исчислением изменений в покупательной способности денег. Вот почему жизненный уровень рабочих быстро возрастал, быть может, даже быстрее, чем в любой другой период истории Англии, а их семейные расходы в денежном выражении оставались почти неизменными, но в натуральном выражении увеличивались очень быстро. Тем временем цены на пшеницу также сильно упали, а заметное снижение уровня брачности в масштабе всей страны часто сопровождалось значительным падением цен на пшеницу. Коэффициент брачности теперь исчисляется исходя из того, что каждый брак охватывает два лица и, следовательно, должен учитываться как два брака. Коэффициент брачности в Англии упал с 17,6 на 1 тыс. в 1873 г. до 14,2 в 1886 г. Он повысился до 16,5 в 1899г.; в 1907г. он составил 15,8, но в 1908 г.-лишь 14,9. *[Статистика экспорта служит одним из самых лучших показателей колебаний коммерческого кредита и промышленного производства; в уже цитированной статье Огли выявил связь между уровнем брачности и экспортом на душу населения. См диаграммы в книге Левассера "La Population Francaise", vol. II, p. 12;*

данные, касающиеся Массачусетса, см. у Уилкокса в "Political Science Quarterly", vol. VIII, p. 76-82. Исследования Огли были продолжены и скорректированы в докладе, прочитанном Р. Х. Хукером в Манчестерском статистическом обществе в январе 1898 г. Хукер отмечал, что, когда уровень брачности колеблется, уровень рождаемости на восходящей фазе брачности должен соответствовать не данной фазе, а предшествовавшей, когда уровень брачности снижался, и наоборот, "Отсюда следует, что соотношение рождаемости и брачности падает, когда уровень брачности повышается, и возрастает, когда уровень брачности сокращается. Кривая, отображающая динамику соотношения рождаемости и брачности, будет иметь направление, противоположное уровню брачности". Хукер указывал, что снижение соотношения рождаемости и брачности невелико и объясняется быстрым сокращением внебрачной рождаемости. Соотношение брачной рождаемости и количества браков не снижается сколько-нибудь заметно.]

Весьма поучительна история движения численности населения Шотландии и Ирландии. На юге Шотландии совокупное воздействие высокого уровня образования, развития добычи минеральных ресурсов и тесных связей с более богатыми английскими соседями способствовало большому увеличению среднего дохода быстро растущего населения. С другой стороны, неумеренный рост населения Ирландии до картофельного голода 1847 г. и его непрерывное сокращение после этого навсегда останутся заметными вехами в экономической истории.

Сопоставляя обычаи различных народов *[Следующие обобщения основываются главным образом на статистических данных, систематизированных покойным сеньором Бодио, Левассером в его "La Population Francaise" и начальником службы регистрации актов гражданского состояния Англии в его Ежегодном докладе за 1907 г.]* , мы обнаруживаем, что в тевтонских странах Центральной и Северной Европы брачный возраст сохраняется более высоким частично вследствие того, что мужчины свои молодые годы проводят на военной службе; однако в России брачный возраст очень ранний; там, по крайней мере при старом режиме, семья требовала, чтобы сын возможно раньше приводил жену для участия в работе по хозяйству даже и в том случае, когда ему приходилось отправляться на заработки в отхожий промысел. В Англии и Америке не существует обязательной воинской повинности, и мужчины женятся рано. Во Франции, вопреки общему мнению, ранние браки мужчин отнюдь не редкость, а ранние браки женщин встречаются гораздо чаще, чем в любой другой стране, по которой мы располагаем статистикой, за исключением славянских, где такие браки наиболее распространены.

Уровни брачности, рождаемости и смертности сокращаются почти во всех странах. Но общая смертность высока там, где высок уровень рождаемости. Например, оба эти показателя высоки в славянских странах, но оба низки в Северной Европе. Коэффициент смертности низок в Австралии, а "естественный" прирост населения там довольно высок, хотя рождаемость низка и очень быстро снижается. Фактически ее падение в различных штатах Австралии колеблется от 23 до 30% за период 1881-1901 гг. *[Большой поучительный и вызывающий размышления материал, связанный с темой данной главы, содержится в "Statistical Memoranda and Charts relating to Public Health and Social Conditions", изданном Местным правительственном бюро в 1909г. (Cd.4671.)]*

Глава пятая. Здоровье и сила населения

§ 1. Далее нам следует рассмотреть условия, от которых зависят здоровье и сила населения —физическая, умственная, нравственная. Они служат основой

производительности, от которой зависит создание материального богатства; в свою очередь главное значение материального богатства, если оно разумно используется, заключается в том, что оно увеличивает здоровье и силу рода человеческого — физическую, умственную, нравственную.

Во многих профессиях производительность требует приложения почти только одной физической энергии, т.е. мускульной силы, хорошего телосложения и трудолюбия. При оценке мускульной или фактически всякого другого вида силы, используемой в производственной деятельности, следует принимать в расчет количество часов в день, количество дней в году и количество лет на протяжении жизни, в течение которых ее можно применять. С учетом этого обстоятельства можно измерять напряжение мускульной силы человека количеством футов, на которое приложение его труда может поднять груз весом в 1 фунт, если сила человека применяется непосредственно для такой цели, или, иными словами, количеством "футо-фунтов" выполняемой им работы. *[Эту меру можно применить непосредственно к большей части работ землекопов и носильщиков, а косвенно - ко многим видам сельскохозяйственного труда. В споре, который велся после крупного сельскохозяйственного локаута об относительной производительности неквалифицированного труда в Южной и Северной Англии, наиболее надежной мерой сочли количество тонн материала, которое человек может погрузить на телегу в течение дня. Другие меры, как, например, количество акров, которое можно сжать или скосить, либо количество собранных бушелей и т. п., являются неудовлетворительными, особенно для сопоставления при различных условиях сельского хозяйства, поскольку применяемые орудия, культуры и способ выполнения работ очень резко различаются. Таким образом, все сравнения средневекового и современного труда и соответственно заработной платы, основанные на оплате за жатву, косьбу и т. д., не имеют никакого смысла, пока не будут найдены способы делать поправки на изменения техники сельскохозяйственных работ. Теперь, например, требуется меньше труда на уборку урожая в 100 бушелей пшеницы, чем прежде, когда это делалось вручную, поскольку применяемые ныне орудия гораздо совершеннее, чем прежние; однако на то, чтобы сжать акр пшеницы, может потребоваться не меньше труда, так как урожайность стала гораздо выше.*

В отсталых странах, особенно в тех, где мало используются лошади или другой тягловый скот, большую часть мужского и женского труда вполне можно измерять прилагаемой мускульной силой. Но в Англии на такого рода работах теперь занято меньше 1/6 всех работающих, тогда как сила энергии одних только паровых машин более чем в 20 раз превышает всю энергию, которую могли бы приложить мускулы всех англичан.]

Хотя способность поддерживать большое напряжение мускулов, очевидно, основывается на силе организма и других физических условиях, она тем не менее зависит также от силы воли и твердости характера. Такого рода энергия, которую, быть может, следует считать силой человека в отличие от силы его тела, является нравственной энергией, а не физической; но все же и она зависит от физических условий проявления нервного напряжения. Эта сила самого человека, эта его решительность, энергия и самообладание или, одним словом, эта "энергичность" служит источником всякого прогресса, она проявляет себя в великих деяниях, в великих мыслях и в способности к подлинно религиозному чувству. *[Это следует отличать от нервозности, которая, как правило, служит признаком недостатка общей нервной энергии, хотя иногда она проистекает из нервной возбудимости или нарушения душевного равновесия. Человек, обладающий большой нервной энергией в одних областях, может иметь ее очень мало в других; артистический темперамент в особенности часто приводит в активное действие одну*

группу нервов за счет других; однако нервозность порождается слабостью некоторых нервов, а не силою других. Самые совершенные артистические натуры, очевидно, вовсе не были нервозными, например Леонардо да Винчи и Шекспир. Термин "нервная сила" в известной мере соответствует понятию "душа" в выдвинутой Энгелем великой классификации элементов производительности на а) "тело", б) "разум" и в) "душа" (Leib, Verstand und Herz). Энгель подразделяет деятельность на следующие сочетания: а, ав, ас, авс, асе; в, ва, ее, вса, вас; с, са, ев, сав, сва; при этом чередование в каждом случае выражает относительное значение, а буквы опущены там, где соответствующий элемент играет очень малую роль.

В войне 1870 г. студенты Берлинского университета, которые, казалось бы, должны были быть слабее среднего солдата, обнаружили способность гораздо лучше переносить усталость.]

Энергичность проявляется в столь многообразных формах, что ей невозможно найти какую-либо простую меру. Однако все мы постоянно даем ей оценки, когда заключаем, что какой-либо человек является более "волевым", более "стойким" или более "твердым", чем другой. Бизнесменам, действующим в разных отраслях, и университетским ученым, занимающимся разными научными дисциплинами, удается весьма точно оценивать качества друг друга. Очень быстро становится известно, что для достижения уровня "первоклассного" специалиста в одной дисциплине требуется меньше силы, нежели в другой.

§ 2. В ходе рассмотрения проблемы роста численности населения лишь очень мало затрагивался вопрос о причинах, обусловливающих продолжительность жизни, но причины эти в основном те же, какие определяют силу организма и его энергичность, и в данной главе мы снова обратимся к ним.

Первой из этих причин является климат. В теплых странах мы наблюдаем ранние браки и высокую рождаемость, а в качестве следствия - недостаточно бережное отношение к человеческой жизни; это, очевидно, послужило причиной особенно высокой смертности, которую обычно объясняют вредным климатом. *[Теплый климат ослабляет энергию. Нельзя утверждать, что он сказывается абсолютно отрицательно на высоко интеллектуальной и артистической деятельности, но он не позволяет людям выдерживать любое очень сильное напряжение в течение длительного времени. В холодной половине умеренного пояса можно более продолжительное время выполнять тяжелую работу, чем в каких-либо других климатических районах; в первую очередь это относится к таким местам, как Англия и ее антипод - Новая Зеландия, где морские бризы поддерживают почти равномерную температуру. Летняя жара и зимние холода во многих районах Европы и Америки, где средние температуры умеренные, приводят к сокращению рабочего периода года примерно на два месяца. Резкие и длительные холода сковывают энергию частично потому, что они вынуждают людей проводить много времени в закрытых и тесных помещениях, а жители арктических районов вообще не способны на длительный тяжелый труд. В Англии народная поговорка утверждает, что "теплое рождество - урожай на погосте", однако статистика безоговорочно свидетельствует обратное: средняя смертность достигает высшего уровня как раз в самое холодное время года, и в холодные зимы этот уровень выше, чем в теплые. 2 Исследование истории рас - весьма привлекательное, но бесплодное занятие для экономиста. Расы - завоевательницы обычно ассимилировали женщин покоренных народов; во время своих переселений они часто вели с собой множество рабов обоих полов, а рабы менее, чем свободные люди, были готовы на смерть в бою или на монашеский образ жизни. В результате Почти каждая раса обладала большим числом*

холопов со смешанной кровью, а поскольку наибольшая доля холопской крови приходилась на трудящиеся классы, изучение расовой истории развития производства не представляется возможным.]

Энергичность зависит частично от расовых свойств, но последние, если их вообще можно чем-либо объяснить, обусловлены главным образом климатом.

§ 3. Климат играет также большую роль в определении состава насущных жизненных средств, среди которых первое место занимает пища. Многое зависит от надлежащего приготовления пищи; искусная домашняя хозяйка, располагающая 10 ф.ст. в неделю на продовольствие, зачастую гораздо больше способствует здоровью и энергии своей семьи, чем неумелая, имеющая на эти цели 20 ф.ст. Высокая детская смертность среди бедняков в большой мере вызывается недостатком тщательности и осмотрительности в приготовлении пищи для детей, а те из них, кто все же выживает, несмотря на отсутствие надлежащей материнской заботы, вырастают хилыми.

Во все эпохи человеческой истории, за исключением нынешней, нехватка пищи приводила к массовой гибели людей. Даже в Лондоне в XVII и XVIII вв. уровень смертности был в годы высоких цен на зерно на 8% выше, чем в годы низких цен *[Это установлено Фарром, который с помощью поучительного статистического метода сумел устранить помехи в учете ("Vital Statistics",p. 139).]*. Но постепенно влияние возросшего богатства и усовершенствования средств сообщений сказывается почти повсюду в мире; тяжесть последствий массовых голодов несколько смягчается даже в такой стране, как Индия, а в Европе и Новом Свете они уже не возникают. В сегодняшней Англии недоедание едва ли когда-либо служит непосредственной причиной смерти, однако оно часто является причиной общего ослабления организма, которое лишает его способности сопротивления болезням, представляет собой главную причину низкой производительности труда.

Мы уже видели, что состав жизненных средств, обеспечивающих производительность, колеблется в зависимости от характера выполняемой работы, но теперь следует рассмотреть этот вопрос несколько подробнее.

Что касается собственно мускульного труда, то здесь существует непосредственная связь между количеством потребляемой человеком пищи и его фактической физической силой. Когда работа связана с перерывами, как, например, у некоторых портовых рабочих, дешевый, но питательный рацион из мучных изделий и круп вполне достаточен. Однако при тяжелой непрерывной работе, как у рабочих при пудлинговых печах или у землекопов, выполняющих тяжелейшую работу, требуется такая пища, какую может переварить и усвоить даже переутомленный организм. Такое качество пищи еще более важно для работников высших квалификаций, чей труд связан с огромным нервным напряжением, хотя количество требующейся для них пищи обычно меньше.

После пищи в составе жизненных средств, обеспечивающих существование и труд человека, следуют одежда, жилье и отопление. Когда их не хватает, ум становится вялым, а в конечном счете подрывается и физическое состояние организма. Если одежда очень легкая, ее обычно не снимают и ночью, а кожа человека покрывается коркой грязи. Нехватка жилья или топлива заставляет людей жить в спертой атмосфере, вредящей здоровью и ослабляющей энергию; не последнее место среди выгод, которые англичане извлекают из дешевизны угля, занимает специфическая для них привычка хорошо проветривать жилые помещения даже в холодную погоду. Плохо построенные дома с несовершенной канализацией вызывают болезни, которые и в легкой форме резко

ослабляют жизненные силы человека; а жилищная теснота порождает нравственное уродство, которое сокращает численность населения и портит характер человека.

Отдых столь же важен для развития энергичного населения, как и более материальные жизненные средства -пища, одежда и т.п. Чрезмерный труд в любой форме снижает жизненную энергию, а тревоги, заботы и чрезмерное умственное напряжение фатально ведут к подрыву телесных сил, сокращению плодовитости и ослаблению жизненной энергии нации.

§ 4. Далее следуют три тесно связанных между собой фактора энергичности, а именно оптимизм, свобода и смена занятий и впечатлений. Вся история полна свидетельств неэффективности, порожденной той или иной степенью рабства, крепостничества и других форм гражданского и политического угнетения и подавления. *[Свобода и оптимизм увеличивают не только желание человека работать, но его работоспособность; физиологи утверждают, что данное количество усилия поглощает меньшую долю имеющейся у человека нервной энергии, когда такое усилие предпринимается под влиянием удовольствия, а не боли; а без надежды, оптимизма нет и предприимчивости. Безопасность индивидуума и собственности образует два условия такого оптимизма и свободы; однако безопасность всегда предполагает ограничение свободы, и одна из труднейших проблем цивилизации заключается в том, чтобы установить, каким образом обеспечить безопасность, составляющую условие свободы, без того, чтобы не слишком сильно жертвовать самой свободой. Разнообразие в труде, окружении и в личных связях порождает новые мысли, концентрирует внимание на несовершенстве старых методов, стимулирует "святую неудовлетворенность" всяческими способами развивает созидательную энергию.]*

Во все времена колонии обнаруживали тенденцию опережать свою метрополию в предприимчивости и энергии. Частично это объяснялось обилием земли и дешевизной жизненных средств в распоряжении колонистов, частично естественным отбором сильных личностей для полной приключений жизни, а отчасти и физиологическими причинами, связанными со смешением рас; но, быть может, самую важную причину здесь следует усматривать в оптимизме, свободе и разнообразии условий жизни колонистов *[В общении с другими людьми, прибывающими из разных мест и придерживающимися различных обычаев, путешественники учатся судить о многих направлениях мыслей и действиях, которые они в противном случае безоговорочно восприняли бы, как если бы это были законы природы. Кроме того, перемена мест позволяет наиболее сильным и оригинальным умам найти всеобъемлющее применение своей энергии и подняться на важные посты, тогда как остающиеся у себя дома часто оказываются прочно прикованными к своим привычным занятиям. Мало кто может быть пророком в своем отечестве; соседи и родственники обычно меньше всех склонны прощать недостатки и признавать достоинства тех, кто менее покорен и более предприимчив, чем окружающие его. Бесспорно, что главным образом в силу этой причины почти в любой части Англии несоразмерно большую долю энергии и предприимчивости обнаруживают те, кто родился где-нибудь в другом месте.*

Но и сами перемены могут принять слишком большие масштабы, а когда перемещения населения происходят столь быстро, что человек неизбежно лишается своей прежней репутации в обществе, он вместе с тем теряет и самые сильные внешние стимулы к воспитанию в себе высоких нравственных качеств. чрезмерный оптимизм и нетерпение людей, отправляющихся в новые страны, также ведут к большой растрате усилий, если эти люди, овладев новой квалификацией лишь наполовину и сделав лишь полдела из намеченного, поспешно бросают начатое дело и устремляются к какому-нибудь новому.].

До сих пор свобода всегда рассматривалась как свобода от внешних уз. Однако более высокая форма свободы, кроющаяся в умении управлять собой, служит даже еще более важным условием для созидательного труда. Возвышение жизненных идеалов, от которого зависит такой труд, обусловлено, с одной стороны, политическими и экономическими причинами, а с другой — личными и религиозными влияниями, а среди них наиважнейшим является влияние матери в раннем детстве.

§ 5. На физическое и духовное здоровье и силу человека большое воздействие оказывает его профессия *[Уровень смертности низок среди священнослужителей и учителей, а также среди лиц, занятых в сельском хозяйстве и в некоторых других отраслях, таких, как колесное производство, кораблестроение и угольные шахты. Он высок в добыче свинцовой и оловянной руд, производстве напильников и гончарных изделий. Ни в этих, ни в каких других нормальных производствах не наблюдается такой высокий уровень смертности, как среди лондонских чернорабочих и уличных торговцев, а уж самый высокий уровень отмечается среди трактирных слуг. Подобные профессии непосредственно не вредят здоровью, но они привлекают к себе людей физически слабых, нравственно неустойчивых и поощряют дурные наклонности. Содержательная характеристика влияния профессий на уровень смертности дана в приложении к 45-му (1885 г.) Ежегодному докладу начальника службы регистрации актов гражданского состояния, с. XXV - LXIII. См. также F a г г . Vital Statistics, p. 392 - 411, доклад Хэмфри "Статистика смертности по классам" в Statistical Journal за июнь 1887 г. и вообще литературу, посвященную фабричным законам.]*. В начале нынешнего века условия фабричного труда были крайне нездоровы и тягостны для всех рабочих, а для детей и подростков особенно. Но фабричные законы и законы об образовании устранили наихудшие проявления этого зла на фабриках, хотя многие из них еще сохраняются в кустарной промышленности и на мелких предприятиях.

Более высокий уровень заработной платы, смышлености и медицинского обслуживания городских жителей должны были бы привести к тому, что смертность среди них окажется ниже, чем у сельских жителей. Но обычно она выше в городах, и особенно там, где есть много матерей, пренебрегающих своими семейными обязанностями и стремящихся к денежным заработкам.

§ 6. Почти во всех странах происходит миграция в города *[Давенант ("Balance of Trade", A. D. 1699, p. 20) утверждает вслед за Грегори Кингом, что, согласно официальным данным, в Лондоне смертность превышает рождаемость на 2 тыс. человек в год, но иммиграция численностью в 5 тыс. человек, которая составляет несколько больше половины полученной им весьма рискованным способом оценки, едва ли отражает действительный чистый прирост населения страны. Он считает, что в Лондоне проживало 530 тыс. человек, в других городах и рыночных центрах - 870 тыс., в селах и деревнях - 4100 тыс. человек. Сравним эти данные с итогами переписи 1901 г. в Англии и Уэльсе и обнаружим, что население Лондона составило уже 4500 тыс. человек, еще пять городов насчитывали в среднем более 500 тыс., еще 69 городов имели население свыше 50 тыс. человек, а средняя численность населения в последних превосходила 100 тыс. человек. Но и это еще не все, так как многие пригороды, население которых здесь не учитывалось, фактически зачастую составляют часть городов, а в ряде случаев пригороды соседних городов переходят один в другой и все вместе образуют один гигантский, хотя и весьма разбросанный, город. Пригород Манчестера считается крупным городом с населением в 220 тыс. человек, то же относится и к Уэст-Хэму, пригороду Лондона с населением в 275 тыс. человек. Границы некоторых больших городов спорадически расширяются за счет включения пригородов, и в результате действительное население крупного города может возрастать быстро, тогда как его*

номинальное население растет медленно или даже сокращается, а затем делает внезапный скачок вверх. Так, номинальное население Ливерпуля составляло в 1881 г. 552 тыс, человек, в 1891 г. -518 тыс., а в 1901 г. - 685 тыс. человек.

Аналогичные изменения происходят в других странах. Так, население Парижа возрастало в течение XIX в, в 12 раз быстрее, чем все население Франции. В Германии городское население увеличивается ежегодно на 0,5% за счет сельского. В Соединенных Штатах в 1800 г. не было ни одного города с населением больше 75 тыс. человек, а в 1905 г. там уже было три города с общим населением свыше 7 млн. человек и еще в 11 городах оно превышало 300 тыс. человек в каждом. Больше трети населения австралийского штата Виктория сосредоточено в Мельбурне.

Следует помнить, что интенсивность положительных и пагубных свойств городской жизни усиливается с каждым увеличением размера города и его пригородов. Свежий деревенский воздух, чтобы дойти до среднего лондонца, должен преодолеть гораздо больше источников вредных испарений, чем для того, Чтобы добраться до среднего жителя маленького города. Житель Лондона обычно вынужден отправляться на большие расстояиия, чтобы достигнуть деревенских просторов, навевающих покой приятными звуками и красивыми видами сельской местности. Поэтому Лондон с его 4,5 млн. жителей усиливает городской характер жизни Англии намного более чем в 100 раз по сравнению с городом, население которого насчитывает лишь 45 тыс. человек..]. Крупные города, и особенно Лондон, высасывают самую лучшую кровь из остальной территории Англии; самые энергичные, самые одаренные, самые физически выносливые и твердые характером направляются туда, чтобы найти применение своим способностям. Всевозрастающее число тех, кто обладает наибольшими способностями и наиболее решительным характером, проживает теперь в пригородах, где отличные системы канализации, водоснабжения и освещения наряду с хорошими школами и открытыми спортивными площадками создают по меньшей мере столь же благоприятные для проявления энергии условия, как и в деревенской местности; и хотя встречается много городских районов, лишь не намного менее вредных для энергичного образа жизни, чем некоторое время назад были вообще все крупные города, все же в целом возрастающая перенаселенность теперь представляется все меньшим источником опасности. Начавшийся недавно быстрый рост благоприятных условий для проживания вдали от главных центров промышленности и торговли должен, конечно, со временем замедлиться. Но нет никаких признаков замедления тенденции к перемещению промышленных предприятий в пригороды и даже в новые "парковые зоны" с целью найти там или привести туда с собой энергичных работников.

Статистические средние на деле складываются чрезмерно благоприятно в пользу городских условий частично потому, что многие факторы городской жизни, снижающие энергию людей, не очень сильно сказываются на уровне смертности, а частично из-за того, что большинство переселяющихся в города составляет молодежь в полном расцвете сил, обладающая выше средней энергичностью и решительностью, между тем как молодые люди, чьи родители живут в деревне, обычно возвращаются домой, когда оказываются серьезно больными. *[Ссылаясь на такого рода причины, Уэлтон (Statistical Journal, 1897) выдвигает радикальное предложение не учитывать всех лиц в возрасте 15—35 лет при сравнении коэффициентов смертности в различных городах. В Лондоне смертность женщин в возрасте 15-35 лет, главным образом по этой причине, аномально низка. Если же, однако, город располагает стабильным населением, статистика естественного движения его населения легче поддается анализу; приняв Ковентри за типичный город, Уэлтон подсчитал, что число взрослых детей городских рабочих*

составляет лишь немногим больше половины их числа у работников, проживающих в здоровых условиях сельских районов.

Когда какой-либо населенный пункт приходит в упадок, молодые, сильные и энергичные покидают его, оставляя там старых и немощных, а в результате уровень рождаемости обычно оказывается низким. С другой стороны, индустриальный центр, привлекающий к себе население, должен иметь очень высокий коэффициент рождаемости, поскольку в нем чрезмерно велика доля людей в полном расцвете сил. Это особенно характерно для городов с угольными и металлургическими предприятиями, частично из-за того, что они не испытывают, подобно городам текстильщиков, нехватки мужчин, а частично потому, что шахтеры, как правило, женятся рано. В некоторых промышленных городах, хотя уровень смертности там высок, превышение рождаемости над смертностью оказывается больше 20 на 1 тыс. человек населения. Коэффициент смертности обычно самый высокий в не очень больших городах, поскольку санитарные условия там еще не столь развиты, как в крупнейших городах.

Проф. Хейкрафт ("Darwinism and Race Progress") придерживается противоположного мнения. Он подчеркивает опасность для человечества, которая возникла бы в результате сокращения таких болезней, как, например, туберкулез и золотуха, которые поражают преимущественно физически хилых людей и таким образом способствуют процессу естественного отбора сильнейших всего рода человеческого, если только этот процесс не сопровождается соответствующими улучшениями в других направлениях. Однако туберкулез не убивает все свои жертвы, причем отмечается некоторый прогресс в сокращении его способности ослаблять заболевших им.]

Нет лучшего применения для государственных и частных денег, чем расходовать их на создание общественных парков и спортивных площадок в крупных городах, на заключение контрактов с железными дорогами об увеличении числа рабочих поездов, на помощь трудящимся, которые на это согласны, в переселении из городов в сельскую местность и в переводе туда своего ремесла. *[См. мою статью, озаглавленную "Где разместить лондонских бедняков", в Contemporary Review за февраль 1884 г.]*

§ 7. Тем не менее существуют еще и другие причины для тревоги. Дело в том, что наблюдается некоторая задержка того порождаемого борьбой и состязанием естественного отбора, который на начальных стадиях цивилизации побуждал сильнейших и самых энергичных оставлять после себя наибольшее потомство и которому род человеческий обязан своим прогрессом больше, чем какой-либо другой причине. На последующих этапах цивилизации долго действовал принцип, согласно которому представители высших классов вступали в брак поздно, а следовательно, имели меньше детей, чем трудящиеся; однако это компенсировалось тем, что среди самих трудящихся классов старый принцип многодетности продолжал сохраняться, и в результате живительная энергия нации, ослаблявшаяся в высших классах, восполнялась постоянным притоком свежей силы от низших классов. Но уже давно во Франции, а с недавних пор также в Америке и Англии некоторая часть наиболее способных и наиболее развитых представителей рабочего класса стала обнаруживать признаки нежелания иметь большие семьи, а это уже представляет собой источник опасности. *[В южных штатах Америки физический труд стал считаться позорным для белого человека, а поэтому, когда он сам не в состоянии иметь рабов, он ведет жалкий, распущенный образ жизни и редко вступает в брак. В свою очередь и на Тихоокеанском побережье США одно время также возникли основания опасаться, что все виды работ, кроме самых высококвалифицированных, будут предоставлены китайцам и что белые станут жить в искусственной атмосфере, в которой содержание семьи окажется слишком дорогим.*

При подобном ходе вещей китайцы заняли бы место американцев и средний качественный уровень человеческого рода понизился бы.]

Таким образом, имеется все больше оснований опасаться, что в то время, как прогресс медицинской науки и санитарных условий спасает от смерти всевозрастающее число детей физически и умственно слаборазвитых родителей, многих из самых мыслящих и наделенных энергией, предприимчивостью и самообладанием проявляют склонность откладывать брак на поздний срок и иными способами ограничивать число оставляемых ими после себя детей. Иногда мотивы при этом бывают эгоистичными, и, быть может, даже лучше, что черствые, легкомысленные люди оставляют небольшое потомство себе подобных. Но чаще всего мотивом здесь служит желание обеспечить своим детям прочное общественное положение. Это желание содержит в себе много элементов, которые чужды высшим идеалам человеческих устремлений, а небольшая их часть и вовсе низменна; однако оно тем не менее служило одним из главных факторов прогресса, и среди людей, следующих этому желанию, много таких, чьи дети, быть может, окажутся в числе лучших и сильнейших представителей человечества.

Следует помнить, что члены большой семьи воспитывают и просвещают друг друга, они обычно добрее и смышленее, а часто во всех отношениях энергичнее, чем члены малочисленной семьи. Без сомнения, частично это объясняется тем, что их родители отличались необычайной энергией, а по этой же причине и они сами в свою очередь также, вероятно, будут иметь большие и энергичные семьи. Своим прогрессом нации в гораздо большей мере, чем это представляется с первого взгляда, обязаны потомкам немногих исключительно больших и деятельных семей.

Но, с другой стороны, бесспорно, что родители часто в состоянии во многих отношениях лучше справиться с маленькой семьей, чем с большой. При прочих равных условиях увеличение числа родившихся детей вызывает рост детской смертности, а это уже, безусловно, зло. Рождение детей, которые умирают в раннем возрасте от недостатка ухода и средств на содержание, представляет собой бесполезное бремя для матери и идет во вред остальной семье. *[Ту часть детской смертности, которая возникает от поддающихся предотвращению причин, можно определить на основе данных о том, что процент детей, умерших в возрасте до года, обычно на треть выше в городских районах, чем в сельских; и все же во многих городских районах с состоятельным населением этот процент ниже среднего для всей страны ("Registrar General's Report for 1905", p. xlii-xlv). Несколько лет назад было установлено, что, в то время как годовой уровень смертности детей до пятилетнего возраста составляет лишь 2% в семьях пэров и меньше 3% для всех высших классов, он достигает б -1% для Англии в целом. С другой стороны, проф. Леруа Болье утверждает, что во Франции родители, имеющие лишь одного ребенка или двоих детей, балуют их, проявляют о них чрезмерную заботу в ущерб воспитанию у них смелости, предприимчивости и выносливости (см. Statistical Journal, Vd. 54, P. 378-379).]*

§ 8. Существуют и другие соображения относительно того, какого подхода следует придерживаться, однако что касается вопросов, рассматриваемых в данной главе, то на первый взгляд представляется целесообразным, чтобы люди не производили на свет детей, пока они не уверены в своей способности дать им по крайней мере такое же физическое и духовное воспитание, какое получили они сами, и чтобы они сочли за лучшее вступать в брак довольно рано при условии, что у них достаточно самообладания для удержания численности семьи в нужных границах без нарушения нравственных законов. Всеобщее распространение такого образа действий наряду с надлежащим обеспечением чистого воздуха и здоровых условий проведения досуга для городского населения не может не способствовать укреплению силы и энергии человечества. Но

вскоре мы обнаружим основания для вывода, что, когда силы и энергия народа возрастут, рост численности населения вскоре вызовет сокращение среднего реального дохода людей.

Следовательно, прогресс знаний, особенно медицинской науки, всевозрастающая активность и мудрость правительства во всех областях, относящихся к здравоохранению, и рост материального богатства - все это, вместе взятое, ведет к сокращению смертности, укреплению здоровья и силы и к продлению продолжительности жизни населения. С другой стороны, быстрый рост городского населения и тенденция высших слоев вступать в брак позднее и иметь меньше детей, чем низшие слои, снижает жизнеспособность и увеличивает коэффициент смертности. Если бы действовала только первая группа причин, причем их действие регулировалось бы таким образом, чтобы избежать опасности перенаселения, то вполне возможно, что человек очень быстро достиг бы такого высокого физического и умственного совершенства, какого свет еще не знал; если же беспрепятственно действовала бы вторая группа причин, человек очень скоро выродился бы.

В настоящее время обе группы причин действуют так, что почти уравновешивают друг друга, с очень небольшим перевесом первой группы. Хотя численность населения Англии увеличивается столь быстро, как никогда прежде, та его часть, которая охватывает физически и умственно отсталых, не образует возрастающую долю целого, а другая его часть гораздо лучше питается и одевается и - кроме жителей перенаселенных индустриальных районов, - в общем, усиливает свою жизнеспособность. Средняя продолжительность жизни как мужчин, так и женщин неуклонно увеличивается уже в течение многих лет.

Глава шестая. Производственное обучение

§ 1. Рассмотрев причины, обусловливающие рост многочисленного и деятельного населения, мы теперь должны перейти к проблеме обучения, которое необходимо для развития производительности его труда.

Естественная энергия, "позволяющая человеку достигнуть большого успеха в каком-нибудь одном занятии, может, как правило, столь же хорошо послужить ему почти в любом другом. Но существуют исключения. Например, некоторые люди как бы рождены для артистической карьеры и ни для какой иной, а иногда человек, обладающий большими практическими способностями, почти вовсе лишен художественного вкуса. Но народ, исполненный большой нервной энергии, обычно при благоприятных условиях оказывается в состоянии на протяжении жизни нескольких поколений развить у себя почти любую способность, которую он считает особенно ценной. Нация, воспитавшая в себе решительность в войнах или в тяжелых видах труда, иногда очень быстро обретает весьма высокие интеллектуальные и художественные способности; почти все великие эпохи в области литературы и искусства в античные времена и в средние века обязаны своим расцветом народу, обладавшему огромной нервной энергией, которая была соединена с благородными идеями еще до того, как он приобрел большой вкус к искусственным удобствам и роскоши.

Широкое распространение подобного рода вкуса и в наше время мешает нам полностью использовать предоставляемые намного возросшими средствами возможности для того, чтобы посвящать высшие способности народа самым благородным задачам. Однако, быть может, интеллектуальная энергия нашего века выглядит вследствие роста научных

занятий слабее, чем она является в действительности. Дело в том, что в искусстве и литературе успех часто достигается тогда, когда талант проявляется в пленительной поре юности; между тем в современной науке для проявления оригинальности ученому требуется так много знаний, что, прежде чем исследователь в состоянии оставить свой заметный след в этом мире, его ум уже теряет свежесть первого цветения, а кроме того, подлинная ценность его труда не столь очевидна для масс, как это обычно бывает с картиной или поэмой *[В этой связи стоит отметить, что всеобъемлющее значение открывающей новую эпоху идеи часто не осознается тем поколением, при жизни которого такая идея выдвинута; она толкает мысль человечества на новый путь, однако это новое направление становится очевидным лишь после того, как поворотный пункт уже оказался несколько позади. Точно так же и технические изобретения поначалу относительно недооцениваются. Дело в том, что новое открытие редко оказывается целиком пригодным для практического применения, пока оно не обрастет множеством мелких усовершенствований и вспомогательных открытий; поэтому изобретение, делающее эпоху, очень часто на целое поколение старше самой эпохи, которую оно делает. Вот почему каждое поколение занято преимущественно внедрением идей предыдущего поколения, тогда как все значение его собственных еще четко не определилось.]*. Равным образом и высокая квалификация современного мастерового, обслуживающего машину, оценивается дешевле, чем меньшие производительные способности средневекового кустаря. Частично это объясняется тем, что мы склонны считать заурядным то высокое мастерство, которое в наше время стало обычным явлением, и игнорировать то обстоятельство, что самое значение термина "неквалифицированный работник" постоянно претерпевает изменения.

§ 2. Люди, принадлежащие к очень отсталым народам, не способны в течение длительного времени выполнять одну и ту же работу; для них даже простейший с нашей точки зрения вид неквалифицированного труда является относительно квалифицированным, так как они не обладают необходимым прилежанием и могут приобрести его лишь в длительном процессе тренировок. Но там, где существует всеобщее образование, любую работу, которая требует лишь умения читать и писать, вполне можно считать неквалифицированной. К тому же в районах, где промышленность уже давно укоренилась, чувство ответственности и привычка к тщательности и быстроте в обращении с дорогостоящими машинами и материалами становятся присущими всем, а в результате большая часть работы по обслуживанию машин считается совершенно механической и неквалифицированной, не требующей приложения способностей человека, сколько-нибудь заслуживающих признания. В действительности едва ли даже 1/10 нынешнего населения мира обладает умственными и моральными качествами, знаниями и самообладанием, необходимыми и для такой работы; вероятно, вряд ли даже половину его можно будет приучить к ней постоянным обучением на протяжении жизни двух поколений. Даже в составе индустриального населения лишь очень малая доля способна выполнять многие виды работ, которые на первый взгляд кажутся совершенно однообразными. Например, машинное ткачество, каким бы простым оно ни представлялось, делится на высшие и низшие разряды, причем большинство рабочих, выполняющих работы низших разрядов, не обладают "хваткой", необходимой, чтобы ткать разноцветную ткань. Эта разница в квалификации велика даже в отраслях, обрабатывающих твердые материалы — дерево, металлы, керамику.

Некоторые виды физического труда требуют длительной практики на одной серии операций, но такие случаи не очень широко распространены и становятся все реже, так как на машины постоянно перекладывается работа, для которой необходима подобного рода квалификация. Правда, в действительности общее умение владеть своими пальцами образует очень важный элемент производительности труда человека; такое умение

является преимущественно следствием нервной силы и самообладания. Разумеется, оно вырабатывается обучением, но большая его часть должна носить общий, а не узкопрофессиональный характер; точно так же как хороший игрок в крикет очень скоро хорошо овладевает игрой в теннис, так и квалифицированный мастеровой часто способен овладеть другой профессией без сколько-нибудь значительного и длительного снижения производительности.

Квалифицированный ручной труд, который столь узко специализирован, что его совершенно невозможно перенести с одной профессии на другую, неуклонно становится все менее существенным фактором в производстве. Оставляя пока что в стороне способности художественного восприятия и творчества, мы можем утверждать, что причины, обусловливающие превосходство одной профессии над другой, более высокую производительность рабочих одного города или страны по сравнению с производительностью рабочих другой местности, кроются главным образом в превосходстве общей смышлености и энергии, которые не ограничиваются лишь какой-либо одной узкой профессией.

Способность запоминать сразу много вещей, иметь под рукой наготове все, что может потребоваться, быстро приноравливаться к мельчайшим изменениям в процессе выполняемой работы, быть уверенным и точным, всегда располагать запасом сил, которые могут понадобиться в чрезвычайной обстановке, — вот качества, создающие великий индустриальный народ. Они отнюдь не свойственны одной какой-либо профессии, они нужны во всех профессиях; если их нельзя легко перенести из одного вида производства в смежные, то объясняется это прежде всего тем, что их следует дополнить знанием новых материалов и ознакомлением со специальными рабочими процессами.

Можно, следовательно, употребить термин "общая способность" для обозначения тех качеств и того распространенного уровня знаний и смышлености, которые составляют общую черту всех высших форм производительности, тогда как физическую сноровку и такое знание конкретных материалов и процессов, которые требуются для специфических целей отдельных производств, можно определить как "специализированную способность".

§ 3. Общая способность в большой мере зависит от окружения человека в детском и юношеском возрасте. Здесь первейшее и наисильнейшее влияние оказывает мать *[Согласно Гэлтону, утверждение, что все великие люди имели великих матерей, несколько преувеличено, но отсюда следует лишь то, что влияние матери отнюдь не перевешивает совокупное влияние всех остальных, а не то, что оно не превосходит влияния любого другого из окружения. Гэлтон считает, что влияние матери ярче прослеживается в семьях священнослужителей и людей науки, поскольку серьезная мать приучает своего ребенка глубоко воспринимать великие идеи, а вдумчивая мать не подавляет, а поощряет у ребенка любознательность, которая служит первой предпосылкой научной логики мышления.]*. Далее следует влияние отца, других детей, а в некоторых случаях и слуг *[Среди домашних слуг встречается много таких, которые обладают тонкой натурой. Но те из них, кто живет в очень богатых домах, склонны приобретать привычку потакать собственным желаниям, переоценивать значение богатства и вообще ставить низменные жизненные цели выше благородных, т. е. к поведению, не свойственному самостоятельным рабочим людям. Окружение, в котором дети из некоторых наших лучших домов проводят большую часть своего времени, менее облагораживает, чем окружение детей в семьях со средним достатком. Между тем именно в богатых домах ни одному слуге, специально этому не обученному, не поручают уход за щенком гончей или за жеребенком.]*. С годами ребенок в рабочей семье многое познает, наблюдая все происходящее вокруг него и прислушиваясь ко всему; когда мы

станем исследовать преимущества при вступлении в жизнь, которые дети из состоятельных классов имеют перед детьми мастеровых, а дети последних—перед детьми неквалифицированных рабочих, нам придется более подробно рассмотреть указанные влияния домашнего окружения. А пока что можно перейти к проблеме более общего воздействия школьного образования.

Вопрос об общем образовании не нуждается в пространном разборе, хотя его влияние на производительность труда сильнее, чем это представляется на первый взгляд. Верно, конечно, что дети трудящихся очень часто вынуждены покидать школу, успев обучиться лишь азам чтения, писания, арифметики и черчения; поэтому часто утверждают, что часть того небольшого времени, которое тратится на эти предметы, лучше было бы посвятить практическому труду. Однако знания, полученные в школе, важны не сами по себе, а как трамплин, который школьное образование создает для дальнейшего продвижения вперед. Подлинно широкое общее образование приучает ум к применению его лучших качеств в деловой жизни и использованию самого бизнеса в качестве средства повышения культуры, хотя общее образование и не занимается деталями конкретных производств, а оставляет это на долю технического образования *[Отсутствие обстоятельного общего образования для детей трудящихся нанесло едва ли меньший ущерб индустриальному прогрессу, чем куцая программа обучения детей средних слоев в старой классической школе. Вплоть до недавнего времени эта программа была фактически единственной, с помощью которой рядовой школьный учитель мог заставить своих учеников употребить свой ум на что-либо другое, кроме зазубривания знаний. Эту программу справедливо называли широкой, поскольку она была лучшей, на какую можно было рассчитывать. Но она не достигала своей цели знакомить гражданина с великими идеями Древности, ее тут же по окончании школы забывали, и она порождала губительный антагонизм между бизнесом и культурой. Теперь, однако, распространение знаний позволяет нам использовать науку и искусство для расширения программы классической школы и дать тем, кто имеет эту возможность, такое образование, которое развивает их лучшие способности и порождает у них образ мыслей, активно стимулирующий высшие формы Деятельности их ума в последующей жизни. Время, расходуемое на изучение правописания, это потерянное время; если бы написание и произношение привести в английском языке в такое же соответствие, как в большинстве других языков, можно было бы без дополнительных издержек целый год добавить к эффективному школьному образованию.]*.

§ 4. Техническое образование также расширило в последние годы свои рамки. Оно стало означать нечто большее, чем обучение той физической ловкости и тому элементарному знанию машин и рабочих процессов, которые смышленый парень быстро усвоил бы сам уже в начале работы, хотя если бы он научился этому заблаговременно, то, быть может, мог бы сразу же зарабатывать на несколько шиллингов больше, чем будучи совершенно несведущим. Парень, самостоятельно усвоивший эти знания, тем самым обучил сам себя; и можно рассчитывать, что он способен добиться в будущем большего успеха, чем тот, кого обучали в такой старомодной школе. Впрочем, техническое образование преодолевает свои недостатки и ставит своей целью, во-первых, обучать учащихся хорошо пользоваться своим зрением и своими пальцами (хотя имеются признаки того, что такое обучение берет на себя общеобразовательная школа, в функции которой оно по праву и входит), и, во-вторых, приобщать учащихся к художественному мастерству и знаниям в области искусства, знакомить их с методами исследования, которые могут пригодиться в отдельных профессиях, но которыми редко должным образом овладевают в процессе практической работы. Следует, однако, помнить, что каждый новый шаг вперед в повышении точности и универсальности автоматических машин сужает рамки применения ручного труда, где высоко ценится мастерское владение руками и хорошее

зрение, и что способности, развиваемые лучшими видами общеобразовательной школы, неуклонно приобретают все большее значение *[Нэсмит утверждает, что парень, который бросит наугад две горошины на стол и сумеет сразу же так кинуть третью горошину, что она окажется на равном расстоянии от первых двух, вполне способен стать хорошим механиком. Глазомер и владение рукой вырабатываются в обычных английских играх, равно как и на игровых занятиях в детских садах. Рисование всегда находилось на грани между трудом и игрой.]*.

Как считают лучшие английские авторитеты в этой области, техническое образование для работников промышленности высших квалификаций должно столь же неизменно преследовать цель развития их способностей, как это делает и общеобразовательная школа. Оно должно строиться на той же основе, что и широкое общее образование, но вместе с тем посвящать внимание доскональному изучению специальных областей знания, необходимых для конкретных отраслей хозяйства. *[Одно из самых слабых мест технического образования состоит в том, что оно не прививает чувство пропорции и стремление к простоте технических решений. Англичане и даже еще в большей мере американцы приобрели способность в конкретном производстве отвергать сложные схемы машин и технологических процессов, которые не окупают издержек на них; такого рода практическое чутье часто позволяет им в конкуренции одерживать верх над своими соперниками с европейского континента, которые намного больше образованны.]*

Наша задача состоит в том, чтобы присоединить научную подготовку, в которой страны Западной Европы опередили нас, к той смелой и неугомонной энергии и тому практическому чутью, которые редко получают большое развитие, если работник лучшие свои молодые годы не проводит на предприятии; при этом никогда не следует забывать, что то, чем овладевает юноша сам, своим непосредственным опытом на хорошо налаженном заводе, обучает его больше и стимулирует его умственную деятельность лучше, нежели если бы его этому учил преподаватель технической школы на учебном оборудовании *[Весьма целесообразным представляется посвящать в течение нескольких лет после окончания школы шесть зимних месяцев прохождению курса наук в колледже, а шесть летних месяцев работать по контракту в качестве ученика на крупном заводе. Пишущий эти строки около 40 лет назад предложил такой план в Университетском колледже г. Бристоля (ныне Бристольский университет). Но он натолкнулся на практические трудности, которые можно преодолеть лишь на основе тесного и благожелательного сотрудничества глав крупных фирм с руководством колледжа. Другой великолепный план был принят в школе, прикрепленной к заводу Мейтера и Платта в Манчестере. "Чертежи, выполнявшиеся в школе, практически используются в цехах завода. Сначала учитель дает ученикам необходимые объяснения и расчеты, а на другой день школьники наблюдают, как рабочие изготовляют тот самый предмет, о котором учитель вел речь на уроке".]* .

Старая система производственного ученичества не подходит для современных условий, и она теперь уже не применяется, но ее требуется заменить другой. В самые последние годы многие из способнейших промышленников начали вводить в практику прохождение их сыновьями последовательно всех стадий того производства, каким им предстоит в будущем руководить; однако такой великолепный курс обучения доступен лишь немногим. Современное крупное производство включает в себя такое множество разнообразных видов работ, что предприниматели уже не в состоянии, как они делали это прежде, заставить каждого попавшего к ним юношу обучиться всем этим работам; в самом деле, парень средних способностей стал бы в тупик, будь перед ним поставлена такая задача. Но нельзя исключать возможность восстановления системы ученичества в

модифицированной форме. *[Предприниматель берет на себя обязательство обеспечить обучение ученика в цеху всем подвидам какой-нибудь одной из широких специальностей на данном производстве, а не лишь одному из таких подвидов, как это теперь часто практикуется. Обучение ученика при этом часто окажется почти столь же широким, как если бы его обучали всей специальности, существовавшей несколько поколений назад; такое обучение можно было бы дополнить теоретическими знаниями по всем разделам данного производства, приобретаемыми в технической школе. Нечто напоминающее старую систему ученичества недавно вошло в моду у молодых англичан, желающих изучить фермерское хозяйство в специфических условиях вновь заселяемой страны; существуют признаки того, что эта схема может быть распространена на фермерское хозяйство в самой Англии, для которого такая система обучения во многих аспектах великолепно подходит. Но остается еще значительный объем нужных фермеру и сельскохозяйственному рабочему знаний, которые лучше всего могут быть им преподаны в сельскохозяйственных колледжах и школах молочного животноводства.*

Тем временем получают быстрое развитие крупные формы технического образования для взрослых - государственные выставки, отраслевые ассоциации и конгрессы, отраслевые журналы. Каждая из этих форм имеет собственные задачи. В сельском хозяйстве и некоторых других отраслях больше всего содействуют прогрессу, очевидно, государственные выставки. Но отрасли, достигшие более передовых позиций и управляемые людьми с научными склонностями, получают больше практических и теоретических знаний из отраслевых журналов; распространение этих знаний наряду с изменениями в технологии производства и в социальных условиях раскрывают производственные секреты и помогают людям с ограниченными средствами в их соревновании с более богатыми конкурентами.]

Эпохальные изобретения в промышленности до недавнего времени делались почти исключительно в Англии. Но теперь и другие страны включились в соревнование за технический прогресс. Высокий уровень преподавания в начальных школах США, различие форм образа жизни американцев, взаимный обмен идеями между разными нациями и специфические условия их сельского хозяйства породили неугомонный дух поисков нового; вместе с тем техническое образование теперь расширяется там чрезвычайно энергично. С другой стороны, распространение научных знаний в средних слоях и даже среди грудящихся Германии в сочетании с их знанием иностранных языков и склонностью к путешествиям с целью позаимствовать чужой опыт позволили им не отставать от технического уровня английской и американской промышленности и выйти вперед во многих областях применения химической технологии в производстве. *[Руководители почти всех передовых фирм континентальной Европы тщательно изучали технологические процессы и машинное оборудование в других странах. Англичане, конечно, заядлые путешественники, но, отчасти, быть может, из-за незнания ими иностранных языков, они едва ли достаточно высоко оценивают техническое просвещение, которое может обеспечить разумное использование путешествий.]*

§ 5. Правда, существует много видов работ, с которыми необразованный рабочий может справиться столь же успешно, как и образованный; верно также, что знания, получаемые на высших ступенях образования, непосредственно применяются лишь предпринимателями, мастерами и сравнительно небольшим числом квалифицированных рабочих. Но хорошее образование приносит большие косвенные выгоды даже рядовому рабочему. Оно стимулирует его умственную деятельность; оно укрепляет в нем привычку к благоразумной пытливости; оно усиливает его умственные способности, его подготовленность и надежность в его обычной работе; оно повышает его жизненный тонус как в рабочие часы, так и во внерабочее время; оно, таким образом, служит важным

средством увеличения производства материального богатства; вместе с тем оно, рассматриваемое как самоцель, не хуже всех других средств, которые могут быть использованы для содействия производству материального богатства.

Однако существенную, возможно, даже наибольшую часть непосредственной экономической выгоды, которую страна может извлечь из совершенствования общего и технического образования для народных масс, следует искать в другом направлении. Нужно ориентироваться не столько на тех, кто продолжает оставаться в числе рядовых рабочих, сколько на тех, кто, происходя из простого люда, поднимается до уровня мастеров высшей квалификации, чтобы затем превратиться в руководителей производственных участков или предпринимателей, в людей, расширяющих границы науки или, возможно, даже увеличивающих национальное богатство в сфере искусства и литературы.

Законы, управляющие рождением гения, непостижимы. Вполне вероятно, что доля детей рабочих, наделенных от природы самыми высокими талантами, не столь высока, как соответствующая доля детей, родители которых приобрели или унаследовали высокое положение в обществе. Однако поскольку численность работников физического труда в четыре или пять раз превосходит численность всех остальных классов, вместе взятых, весьма возможно, что свыше половины рождающихся в стране талантливых самородков приходится на Долю трудящихся, причем большая их часть оказывается бесплодной из-за отсутствия возможностей для проявления их способностей. Нет более пагубного для национального богатства расточительства, чем это разорительное пренебрежение, допускающее, чтобы талантливый человек, которому суждено было родиться в семье бедняков, растрачивал свои способности в примитивном труде. Ничто так не будет способствовать быстрому росту материального богатства, как совершенствование нашего школьного образования, особенно средней школы, при условии, что оно будет сочетаться с введением широкой системы стипендий, которая позволила бы умному сыну рабочего человека последовательно переходить из школы одной ступени в другую, пока он не овладеет самыми лучшими теоретическими и практическими познаниями, какие может дать наша эпоха.

Именно способностям детей трудящихся следуег приписать существенную часть достижений вольных городов средних веков, а в новейшее время и Шотландии. Даже внутри самой Англии можно извлечь подобного же рода урок: наиболее быстрый прогресс наблюдается в тех районах страны, где преобладающую долю руководителей индустрии составляют сыновья рабочих. Например, в начале промышленной эры социальные разграничения более резко обозначались и соблюдались гораздо строже на Юге, чем на Севере Англии. На Юге нечто вроде кастового духа не давало возможности рабочим и сыновьям рабочих подниматься до руководящих постов, а старым знатным фамилиям недоставало той гибкости и свежести ума, которые не в состоянии обеспечить никакие социальные привилегии и которые являют собой лишь дар природы. Этот дух кастовости и недостаток свежей крови у лидеров индустрии взаимно питали друг друга; на Юге есть немало городов, чей упадок уже на нашей памяти можно в большей мере объяснить именно указанной причиной.

§ 6. Образование в сфере искусств занимает несколь ко иное положение, нежели воспитание научного мышления, ибо последнее почти всегда укрепляет характер человека, тогда как первое нередко с этим не справляется. Тем не менее развитие художественных способностей людей само по себе является задачей первостепенного значения и становится одним из главных факторов повышения производительности труда.

Нас здесь интересуют почти исключительно те виды искусства, которые связаны со зрением человека, так как, хотя литература и музыка столь же и даже еще больше способствуют достижению полноты жизни, их развитие все же непосредственно не влияет на методы бизнеса, производственные процессы, на квалификацию рабочих и не зависит от них.

Ремесленнику средневековой Европы и нынешних восточных стран приписывали, быть может, большую оригинальность, чем та, которой он в действительности обладал. Например, рисунки на восточных коврах изображают великие идеи, но если изучить большое количество произведений искусства в каком-нибудь одном месте, представляющих, вероятно, труд нескольких столетий, часто обнаруживается очень мало разнообразия в воплощенных в них главных идеях. Между тем в современную эпоху стремительных перемен - из которых одни порождаются модой, а другие благотворными импульсами индустриального и социального прогресса -каждый располагает свободой проявить новую инициативу, каждому приходится опираться преимущественно на собственные способности, причем отсутствует медленно формирующаяся публичная критика, которая могла бы служить ему ориентиром *[Фактически каждый художник древности руководствовался предшествующим опытом; лишь очень дерзкие люди отваживались отходить от него, но даже и они отнюдь не порывали с ним слишком резко, а их новшества подвергались проверке старым опытом, который в конечном счете непогрешим. Хотя самые кричащие и нелепые моды в искусстве и литературе на время приемлются людьми под влиянием стоящих выше их на социальной лестнице, ничто, кроме подлинно художественного совершенства, не могло обеспечить балладе или мелодии, стилю одежды или форме мебели сохранение популярности у целой нации в течение жизни многих поколений подряд. Поэтому те новшества, которые оказывались несовместимыми с подлинным духом искусства, в конечном счете отвергались, а те, которые отвечали ему, сохранялись и становились отправным пунктом для дальнейшего прогресса, вот почему традиционные инстинкты играли большую роль в сохранении в чистоте художественных ремесел стран Востока, а в несколько меньшей степени и средневековой Европы.]*.

Это, однако, служит не единственной, а быть может, и не главной причиной неблагоприятных условий для проявления артистического мастерства в наш век. Нет никаких оснований полагать, будто дети обыкновенных работников физического труда в средние века обладали большим художественным талантом, чем дети современных простых деревенских плотников или кузнецов, но, если одному из десяти тысяч суждено было родиться гением, его талант находил выход в его работе, поощрялся состязанием в гильдиях и иными путями. Современному мастеровому, однако, приходится посвящать свою энергию управлению машинами; и хотя проявляемые им способности могут быть более основательными и в конечном счете больше содействовать достижению наивысшего прогресса человечества, все же они не вносят непосредственного вклада в развитие искусства. Когда он почувствует, что его способности выше, чем у его товарищей, он, скорее всего, попытается занять ведущий пост в руководстве профсоюза или какой-либо другой общественной организации или накопить небольшой капитал и подняться над той профессией, которой был обучен. Это отнюдь не низменные цели, но его честолюбие, вероятно, оказалось бы более благородным и более плодотворным для общества, если бы он не порывал со своей старой профессией, а посвятил свои усилия созданию художественных изделий, которые переживут его самого.

Следует, впрочем, признать, что на этом пути наш мастеровой столкнулся бы с большими трудностями. Быстрая смена наших вкусов в области декоративного искусства едва ли представляет собой меньшее зло, чем широкие масштабы их распространений по всему

миру, так как она толкает каждого мастера на торопливость, на спешку, вынуждая его постоянно поспевать за движением предложения и спроса на произведения искусства во всем мире. К такой задаче мастеровой, выполняющий свою работу вручную, не приспособлен, и в результате обычный мастеровой в наше время предпочитает следовать примеру других, а не вести их за собой. Даже высшее мастерство лионского ткача проявляется теперь почти исключительно в унаследованной способности искусно сочетать и тонко ощущать цвета, позволяющей ему в совершенстве претворять в жизнь замыслы профессиональных художников.

Возрастающее богатство дает возможность людям покупать всякого рода вещи, удовлетворяющие их вкусам, и меньше принимать в расчет прочность вещей; поэтому с каждым днем становится все очевиднее, что продажа всех видов одежды и мебели обусловлена тем, отвечают ли они господствующим вкусам покупателей. Даже сами французы признают, что под влиянием покойного Уильяма Морриса и других и увлечения многих английских художников примером восточных, особенно персидских и индийских, мастеров цвета отдельные сорта английских тканей и декоративных изделий стали первоклассными. Но в других областях французы сохраняют свое превосходство. Утверждают, что те английские фабриканты, которые вопреки мировой тенденции упорно цепляются за старое, будут вытеснены с рынка, если не откажутся от английских шаблонов. Частично это обусловлено тем обстоятельством, что, поскольку в силу присущего французам хорошо развитого, тонкого вкуса к женскому платью, Париж диктует моду, парижские модели считаются отвечающими грядущей моде и находят лучший сбыт, чем равноценные модели из других стран *[Французские модельеры предпочитают жить в Париже; если они надолго оказываются вне контактов с главными направлениями моды, они считаются отстающими. Большинство их получили образование в качестве художников, но не сумели осуществить свои самые честолюбивые мечты. Лишь в исключительных случаях, как, например, в изготовлении изделий из севрского фарфора, достигшие успеха художники считают выгодным тратить свое время на создание эталонов. Англичане, однако, могут удержать свои позиции в произведениях, предназначенных для рынков Востока; имеются свидетельства тому, что по оригинальности англичане по меньшей мере равны французам, хотя и уступают им в умении находить удачные сочетания рисунка и цвета (см. "Report on Technical Education", vol. I, P. 256, 261, 324, 325, and vol. Ill, p. 151, 152, 202, 203, 211 and passim). По-видимому, профессия модельера еще не достигла того положения, какое она способна занять. Дело в том, что она получила несоразмерно широкое распространение под влиянием одной страны, причем страны, произведения которой в высших областях искусства редко предназначались для вывоза за границу. Конечно, ими часто восхищались, а иногда их и копировали в других странах, но пока что они нечасто воплощали вдохновляющие образы для лучших произведений последующих поколений.]*.

Таким образом, техническое образование, хотя оно и не в состоянии непосредственно намного усиливать таланты в искусстве, равно как и в науке или бизнесе, все же способно не допустить пустой растраты многих природных художественных талантов; оно тем более призвано выполнять эту задачу, что ту систему обучения, которую обеспечивали старые формы кустарного производства, уже никогда нельзя будет возродить в сколько-нибудь крупных масштабах *[Сами живописцы оставили в портретных галереях свидетельство того, что в средние века и даже позднее их искусство привлекало к себе гораздо большую долю лучших талантов, чем оно привлекает теперь, когда честолюбивые устремления молодежи подвергаются соблазну перспектив, открываемых современным бизнесом, когда ее тяга к нетленным достижениям находит поле применения в открытиях современной науки, наконец, когда громадную часть замечательных талантов сильно отвлекает от высоких целей возможность быстро*

получить вознаграждение за поспешное стряпанье поделок для периоической литературы.].

§ 7. Можно, таким образом, сделать вывод, что целесообразность затраты государственных и частных средств на образование не следует измерять лишь его непосредственными практическими результатами. Такое помещение средств приносит свои плоды уже тем, что открывает перед массами людей гораздо большие возможности, нежели они сами обычно могут себе обеспечить. Образование позволяет многим, кто мог бы умереть в безвестности, получить возможность для раскрытия своих потенциальных способностей. А экономическая выгода от использования одного крупного промышленного открытия вполне достаточна для покрытия издержек на образование для целого города, ибо одна такая новая идея, как, например, главное изобретение Бессемера, обеспечивает такой же прирост производственной мощности, как и труд 100 тыс. человек. Не столь непосредственна, но не менее важна по своему значению помощь, оказываемая производству такими медицинскими открытиями, как открытия Йеннера или Пастера, которые укрепляют наше здоровье и трудоспособность; такова же роль научной деятельности, скажем, в области математики или биологии, хотя многие поколения могут кануть в Лету, прежде чем такая деятельность принесет ощутимые плоды в виде увеличения материального благосостояния. Все средства, в течение многих лет затрачиваемые на обеспечение массам доступа к более высоким ступеням образования, с лихвой окупятся, если они приведут к появлению еще одного Ньютона или Дарвина, Шекспира или Бетховена.

Существует очень мало проблем, в которых экономист более непосредственно заинтересован, чем проблемы, относящиеся к принципам распределения издержек на образование для детей между государством и родителями. Но здесь следует рассмотреть условия, определяющие способность и желание родителей взять на себя свою долю издержек, какой бы она ни была.

Большинство родителей искренне желают сделать для своих детей то, что их собственные родители сделали для них, а быть может, даже несколько больше, если они оказываются в окружении соседей с более высоким уровнем жизни. Однако, чтобы сделать больше этого, требуется, помимо таких нравственных качеств, как бескорыстие и нежная любовь, которые, вероятно, нередки, также и определенный склад ума, который пока еще не получил всеобщего распространения. Для этого необходима привычка четко представлять себе будущее, считать отдаленное во времени явление имеющим почти столь же важное значение, как если бы оно происходило сейчас (и при этом дисконтировать будущее по низкой процентной ставке); такая привычка выступает одновременно и как главный продукт, и как главный побудительный мотив развития цивилизации, она редко полностью укореняется во всех слоях общества, за исключением средних и высших классов наиболее цивилизованных стран.

§ 8. Обычно родители обучают своих детей профессии на уровне их собственной квалификации, а поэтому общее предложение труда любой квалификации для текущего поколения в большой степени предопределено численностью работников данной квалификации в предыдущем поколении; тем не менее в рамках самой квалификационной группы мобильность несколько выше. Когда выгоды какой-либо профессии в пределах квалификационной группы оказываются выше среднего уровня, наблюдается быстрый приток в нее молодежи данной квалификации из других профессий. Вертикальное передвижение из одной квалификационной группы в более высокую редко бывает очень быстрым или очень широко распространенным, однако, когда преимущества какой-либо группы возрастают по сравнению с трудностью возлагаемой на нее работы, много мелких

ручейков труда, представляющих как молодых, так и взрослых рабочих, начинают устремляться в эту группу; и хотя каждый из этих ручейков не очень велик, все вместе они образуют достаточный приток, чтобы вскоре удовлетворить возросший спрос на рабочую силу в этой квалификационной группе.

Мы вынуждены пока что отложить более полное рассмотрение препятствий, которые условия места и времени выдвигают на пути свободного передвижения рабочей силы, а также стимулов, которые те же условия создают для всех, кто хочет сменить свою профессию или обучить своего сына другой профессии. Но из уже сказанного можно заключить, что - при прочих равных условиях - увеличение заработков рабочих приводит к повышению темпов роста их численности; иными словами, повышение цены спроса на рабочую силу увеличивает ее предложение. Когда уровень знаний, нравственные, социальные и домашние нормы поведения даны, тогда можно сказать, что энергия народа в целом и даже его численность, а также численность и энергия работников отдельной отрасли обладают ценой предложения в том смысле, что существует известный уровень цены спроса, который поддерживает стабильность этой энергии и численности, что повышение цены спроса вызовет их увеличение, а снижение цены спроса вызовет их сокращение. Следовательно, экономические причины играют свою роль в регулировании роста численности населения в целом, так же как и в регулировании предложения рабочей силы в отдельной квалификационной группе работников. Однако воздействие экономических причин на численность населения в целом проявляется главным образом косвенно и опосредствуется через нравственные, социальные и домашние нормы поведения. В свою очередь и на эти последние экономические причины оказывают глубокое, хотя и медленное воздействие, причем такими путями, которые трудно проследить и невозможно предсказать. *[На Милля произвели такое глубокое впечатление трудности, с которыми сталкивается родитель, пытающийся обучить своего сына профессии, резко отличающейся от его собственной, что он заявил ("Основы политической экономии", кн. II, гл. XIV, § 2): "Действительно, разделение между различными категориями работников до сих пор остается столь жестким, а линия разграничения между ними столь резка, что эти разграничения почти что равносильны наследственным кастовым отличиям: каждое ремесло пополняется главным образом детьми людей, уже работавших по этой специальности или занимавшихся какими-то другими профессиями, которые, по мнению общества, равны ей, или же детьми людей, которые, даже если и родились в более низком сословии, благодаря собственным усилиям преуспели в жизни и достигли более высокого положения в обществе. Свободные профессии пополняются преимущественно сыновьями людей, занимающихся этими профессиями, или сыновьями представителей праздных классов; требующие наиболее высокой квалификации виды физического труда пополняются сыновьями квалифицированных рабочих и ремесленников или же стоящих на одной ступени с ними торговцев; сходным образом привлекается рабочая сила и для занятий, требующих меньшей квалификации; а неквалифицированные рабочие, за некоторыми исключениями, из поколения в поколение остаются в своем исконном состоянии. Следовательно, величину заработной платы в каждой из этих профессиональных групп до сих пор определял скорее рост численности занятых в каждом ремесле, нежели общий рост численности населения страны". Но затем Милль продолжает; "Однако изменения, столь стремительно происходящие ныне в обычаях и понятиях, подрывают все эти различия".*

С тех пор как Милль это написал, его предвидение получило подтверждение в бурном процессе перемен. Охарактеризованные им резкие линии разграничения оказались почти стертыми стремительным действием тех факторов, которые, как мы уже видели в данной главе, сокращают объем квалификации и умения, требующийся в одних

профессиях, и увеличивают его в других. Теперь уже нельзя считать, что все различные профессии подразделяются на четыре большие разновысокие плоскости; мы можем их представить себе, очевидно, в виде длинного лестничного марша из разноширокихступеней, часть которых столь широка, что действует в качестве посадочных площадок. Еще точнее будет, если мы вообразим два лестничных марша, из коих один представляет "виды физического труда", а другой -"виды умственного труда", поскольку вертикальное деление между ними в действительности столь же широко, как и горизонтальное деление между двумя любыми квалификационными группами.

Классификация Милля уже в большой мере потеряла свое значение к тому времени, когда ее признал Керне ("Some Leading Principles of Political Economy", p. 72). Более отвечающая современным условиям классификация предложена Гиддингсом ("Political Science Quarterly", vol. II, p. 69 -71). Она может вызвать возражения потому, что проводит слишком резкое разграничение там, где природа не проводит столь четких разграниченных линий; однако она, вероятно, удовлетворительна настолько, насколько может быть удачно подразделение видов труда на четыре категории. Гиддингс устанавливает четыре категории работников: 1) автоматического физического труда, включая чернорабочих и обслуживающих машины; 2) ответственного физического труда, включая тех, на кого можно возложить известную ответственность и кому можно доверить самостоятельную работу; 3) автоматического умственного труда, таких, как счетные работники, и 4) ответственного умственного труда, включая управляющих и директоров. Условия и методы широкого и беспрестанного передвижения населения вверх и вниз из одной квалификационной группы в другую исследуются более полно далее, в кн. VI, гл. IV, V и VII.

Возрастающий спрос на мальчиков для работы в качестве посыльных или для другой работы, не дающей никаких профессиональных знаний, усилил опасность того, что родители могут отправлять своих сыновей на такие заработки, которые не открывают им никакой перспективы на получение профессии в будущем; чтобы предостеречь юношей от таких "тупиковых" занятий и помочь им подготовить себя для квалифицированного труда, кое-что предпринимает государство, в еще большей мере на это направлены рвение и энергия мужчин и женщин в рамках неофициальных ассоциаций. Эти усилия могут иметь большое значение в национальном масштабе. Но необходимо позаботиться о том, чтобы такие рекомендации и такая помощь были столь же доступны по мере необходимости высшим слоям трудящихся, как и низшим, в противном случае нация будет деградировать.

Глава седьмая. Рост богатства

---

§ 1. В этой главе не требуется рассматривать взгляды на богатство как на объект потребления или фактор производства; нас здесь занимает просто само по себе увеличение капитала, и поэтому у нас нет необходимости подчеркивать различные каналы его применения в качестве капитала. Самыми первыми формами богатства служили, вероятно, орудия охоты и рыболовства, личные украшения, а в холодных странах - одежда и хижины *[Краткое, но поучительное исследование роста ранних форм богатства и предметов обихода содержится в "Антропологии" Тайлора.]* . На этой стадии началось одомашнивание животных; однако на первых порах за ними стали ухаживать ради них самих, ради их красоты и ради удовольствия обладать ими; как и украшения, их хотели иметь в качестве источника, доставляющего радость немедленно, а не в качестве запаса для удовлетворения будущих потребностей *[Приведя собранные Гэлтоном свидетельства содержания домашних животных дикими племенами, Бейджгот ("Economic Studies", p.*

163 165) усматривает в них яркую иллюстрацию того факта, что. как бы мало ни заботилось дикое племя о будущем, оно не могло избежать создания каких-то запасов на будущее. Лук, рыболовная сеть, которые хорошо пригодны для добывания пиши сегодня, могут вполне служить и на много дней вперед; лошадь или челнок, на которых дикарь преодолевает расстояния сегодня, должны играть для него роль резервного источника удовлетворения многих будущих его желаний. Самый недальновидный из первобытных деспотов может возвести громадный массив зданий, поскольку это служит зримым доказательством его сегодняшнего богатства и могущества.] . Постепенно стада одомашненных животных возрастали; у пастушеских народов они одновременно составляли объект удовольствия и гордости для своих владельцев, внешний символ общественного положения и самый важный запас богатства, накапливаемого с целью обеспечения будущих нужд.

По мере того как население увеличивалось и люди переходили к оседлому образу жизни и земледелию, обработанная земля стала занимать первое место в перечне богатств, а та часть стоимости земли, которая обязана своим возникновением производимыми на ней улучшениями (среди них видное место занимали колодцы) , превратилась в главный элемент капитала в самом узком смысле этого термина. Следующие места по своему значению заняли дома, одомашненные животные, а в некоторых местах лодки и корабли; но орудия производства, используемые для сельского хозяйства или домашнего ремесла, на протяжении долгого времени составляли лишь незначительную ценность. В некоторых районах, однако, драгоценные камни и благородные металлы в той или иной форме уже очень давно стали важнейшим предметом желаний и признанным средством накопления богатства; в то же время существенную часть общественного богатства во многих сравнительно примитивных цивилизациях, не говоря уж о дворцах монархов, стали принимать форму сооружений общественного предназначения, главным образом религиозных сооружений, а также дорог и мостов, каналов и ирригационных систем.

В течение тысяч лет они оставались главными формами накопленного богатства. В городах, разумеется, первое место занимали дома и домашняя обстановка, значительную ценность составляли также запасы наиболее дорогих видов сырья; но хотя в городах на душу населения часто приходилось больше богатства, чем в сельской местности, общая численность городских жителей была невелика и их совокупное богатство было намного меньше, чем совокупное богатство сельских жителей. На протяжении всего этого периода единственной отраслью хозяйства, применявшей очень дорогое оснащение, являлась транспортировка товаров по воде; ткацкие станки, крестьянские плуги и кузнечные наковальни были примитивной конструкции и не шли ни в какое сравнение с купеческими кораблями. Но в XVIII в, Англия открыла эру дорогих орудий производства.

Стоимость орудий английского фермера постепенно возрастала уже в течение долгого времени, однако в XVIII в. этот процесс стал совершаться быстрее. Вскоре Применение энергии воды, а затем и энергии пара вызвало стремительную замену дешевых ручных инструментов дорогими машинами в одной отрасли производства за другой. Если в прежние времена самыми дорогими сооружениями были корабли, а в некоторых местах каналы для судоходства и ирригации, теперь наиболее дорогими стали средства передвижения вообще: железные дороги и трамваи, каналы, пристани и суда, телеграфные и телефонные сети, системы водоснабжения; даже газовые предприятия можно сюда отнести на том основании, что большая часть их сооружений предназначалась для доставки газа к месту его потребления. Затем идут шахты и рудники, металлургические и химические заводы, судостроительные верфи, типографии и другие крупные предприятия, заполненные дорогими машинами.

Куда бы мы ни кинули взор, всюду мы обнаруживаем, что прогресс и распространение знаний неизменно приводят к применению новых технологических процессов и новых машин, которые экономят человеческий труд, при условии, конечно, что какие-то усилия затрачены задолго до достижения конечной цели, ради которой они были предприняты. Этот прогресс точно измерить нелегко, так как многие новейшие отрасли производства не имели своих аналогов в древние времена. Но давайте сравним прошлое и нынешнее состояние четырех крупных отраслей, продукция которых не изменила своего общего характера, а именно сельского хозяйства, строительства, швейной промышленности и транспорта. В первых двух ручной труд все еще играет значительную роль, но даже и здесь наблюдается быстрое увеличение дорогостоящих машин. Сопоставим, напри мер, примитивные орудия сегодняшнего индийского крестьянина с сельскохозяйственной техникой передового фермера Южной Шотландии *[Сельскохозяйственные орудия наиболее обеспеченной индийской крестьянской семьи, включающей б или 7 взрослых мужчин, составляют несколько легких плугов и мотыг, преимущественно деревянных, общей стоимостью около 13 рупий (см.: G. Phear. Aryan Village, p. 233), что равно примерно месяцу их труда, тогда как стоимость одних только машин на хорошо оснащенной крупной современной полеводческой ферме достигает 3 ф. ст. на акр ("Equipment of the Farm", ed. by J. C. Morton) или, скажем, годичного труда каждого занятого на ферме. Сюда входят паровые двигатели, канавокопатели, плут обычные и для глубокой пахоты, из них одни на конной тяге, другие на паровой, разного рода корчеватели, бороны, катки, комкодробители, сеялки, разбрасыватели навоза и удобрений, конные культиваторы, грабли, сеносборщики, жатки, паровые или конные молотилки, соломорезки, турнепсорезки, сенопрессовочные машины и множество других. Одновременно возрастает применение силосных ям и крытых скотных дворов, совершенствуется оснащение молочных ферм и других строений; все это в конечном счете обеспечивает большую экономию труда, но вместе с тем требует предварительной затраты большого объема труда на подготовку условий для непосредственной работы самого фермера по выращиванию сельскохозяйственного продукта.]*; посмотрим на прессы по изготовлению кирпича, растворомешалки, механические пилы, строгальные, строгально-калевочные и долбежные станки современного строителя, на его паровые подъемные краны, на электрическое освещение строек. А если мы обратимся к текстильным отраслям или хотя бы к тем из них, которые производят простейшие изделия, то обнаружим, что в старые времена каждый рабочий обходился оборудованием, стоимость которого равнялась лишь нескольким месяцам его труда, тогда как теперь стоимость одного только капитального оборудования в расчете на каждого мужчину, женщину и ребенка, занятых там, превышает 200 ф.ст., или равняется примерно пяти годам труда. В свою очередь стоимость парохода, очевидно, равна 15-летнему (или еще больше) труду тех, кто строит, а капитал в 1 млрд.ф.ст., вложенный в железные дороги Англии и Уэльса, эквивалентен труду занятых на них 300 тыс. рабочих в течение свыше 20 лет.

§ 2. По мере прогресса цивилизации у человека появлялись все новые потребности и он создавал новые и более дорогие способы их удовлетворения. Темп этого роста иногда оказывался медленным, временами даже происходило значительное движение вспять, но в настоящее время указанный процесс совершается очень быстро и с каждым годом все быстрее, и нельзя предвидеть, когда он приостановится. Повсюду открываются все новые и новые возможности, которые в совокупности способны изменить сам характер нашей общественной и хозяйственной жизни и позволить нам использовать огромные массы капитала для создания новых видов удовольствий и новых методов экономии труда путем затрат его на цели, связанные с ожиданием отдаленных потребностей. Нет никаких оснований полагать, будто мы сколько-нибудь близки к стабильному состоянию, когда не будут появляться новые важные виды подлежащих удовлетворению потребностей, когда

не будет больше областей выгодного приложения усилий в настоящем для обеспечения удовлетворения будущих потребностей и когда накопление богатства перестанет приносить какое-либо вознаграждение. Вся история человека свидетельствует, что по мере увеличения его богатства и знаний расширяются и его потребности. *[Например, введенные в некоторых американских городах Усовершенствования показывают, что при достаточных затратах капитала можно каждый дом гораздо эффективнее, чем теперь, снабжать всем необходимым и удалять из него все ненужное и, таким образом, дать возможность большой части населения жить в городах и вместе с тем не обрекать себя на многие из нынешних пагубных сторон городской жизни. Первым шагом на этом пути является сооружение под всеми улицами больших туннелей и параллельная укладка в них множества труб и проводов, которые можно в случае повреждения ремонтировать без нарушения движения наземного транспорта и без больших издержек. Затем можно производить энергию, а быть может, и тепло на больших расстояниях от городов (иногда и в угольных шахтах) и доставлять их повсюду, где они требуются. Пресную, родниковую, даже морскую воду и озонированный воздух можно провести по отдельным трубопроводам почти в каждый дом, паровые трубы можно применить для отопления зимой, а трубопроводы с сжатым воздухом для ослабления жары летом; тепло можно доставлять также по специальным трубопроводам в виде газа большой теплотворной способности, а освещение получать от пригодного для этого газа или электричества; любой дом может быть оснащен электрической связью со всем остальным городом. Все вредные испарения и дымы, включая и исходящие от всех еще остающихся в употреблении домашних печей, могут быть удалены с помощью вытяжных систем по длинным вентиляционным устройствам, очищены пропуском их через большие котлы, а затем выведены в высокие воздушные слои через гигантские трубы. Осуществление подобного проекта в городах Англии потребовало бы гораздо больших капитальных вложений, чем поглотило строительство железных дорог страны. Наше предположение о будущем направлении улучшения коммунальной системы городов может оказаться далеким от истины, однако оно призвано указать один из очень многих путей, которые, как свидетельствует опыт прошлого, предвещают открытие широких перспектив для приложения в настоящее время усилий, обеспечивающих средства удовлетворения наших потребностей в будущем.]*

По мере расширения возможностей для инвестирования капитала происходит постоянное увеличение того избытка производства над необходимыми жизненными средствами, который порождает способность к сбережению. Когда техника производства была примитивной оставался очень малый избыток повсюду, за исключением тех мест, где могущественная господствующая нация вынуждала подневольные массы тяжко трудиться за скудные средства существования и где климат отличался такой мягкостью, что этих жизненных средств требовалось мало и их легко было добывать. Но по мере совершенствования техники производства и возрастания накопленного капитала, направляемого на оснащение труда и содержание рабочей силы, увеличивался и избыток продукции, за счет которого можно было накапливать все больше богатства. Со временем цивилизация получила доступ также в районы с умеренным и даже с холодным климатом; увеличение материального богатства оказалось возможным в условиях, не расслабляющих работника и, следовательно, не подрывающих основы, на которых зиждется сама цивилизация *Ср. Приложение А.]* . Так, шаг за шагом, накапливались богатство и знания, а с каждым таким шагом возрастала и способность к сбережению богатства и расширению знаний.

§ 3. В ходе человеческой истории привычка четко представлять себе будущее и обеспечивать его укоренялась медленно и неравномерно. Путешественники рассказывают о племенах, которые могли бы удвоить свои ресурсы и потребление без дополнительных

затрат труда, если бы они использовали для будущего хотя бы немного из тех средств, которые находятся в их распоряжении и относительно которых они располагают достаточными знаниями; скажем, если бы они огораживали небольшие участки с растительной пищей от вторжения диких животных.

Но даже и такая апатия, возможно, выглядит менее поразительной, чем расточительство, наблюдаемое ныне среди некоторых классов в нашей собственной стране. Нередки случаи, когда мужчины перебиваются на заработке 2-3 фунта в неделю и оказываются на грани голодного существования; для них, если они имеют работу, полезность шиллинга меньше, чем пенс, когда они оказываются без работы, и тем не менее они и не пытаются отложить что-либо на черный день *[Они дисконтируют" будущие выгоды (ср. кн. III, гл. V, § 3) по ставке многих тысяч процентов в год.]*. Другую крайность представляют скряги, у которых жажда сбережений граничит с умопомешательством; даже среди крестьян-землевладельцев и некоторых других слоев нередко встречаются люди, доводящие бережливость до такой степени, что отказывают себе в минимуме жизненных средств и подрывают собственные силы для будущей работы. Таким образом, они в любом случае остаются в проигрыше: они никогда по-настоящему не наслаждаются жизнью, а доход, который им приносит накопленное богатство, меньше, чем они получили бы от увеличения своей способности заработать, если бы израсходовали на себя то богатство, которое они накопили в материальной форме.

В Индии и в меньшей степени в Ирландии встречаются люди, которые действительно воздерживаются от удовлетворения части потребностей, с большим самопожертвованием сберегают значительные суммы, но растрачивают свои сбережения на пышные застолья по случаю похорон или свадеб. Они временно производят накопление для ближайшего будущего, однако едва ли постоянно делают накопления для отдаленного будущего; крупные технические сооружения, столь сильно увеличившие их производительные возможности, были осуществлены главным образом на капитал гораздо менее проявляющей самопожертвование нации англичан.

Следовательно, причины, управляющие накоплением богатства, резко различны в разных странах и в разные эпохи. Они неодинаковы у любых двух наций, а возможно, даже и у любых двух общественных классов одной и той же нации. Во многом они зависят от социальных и религиозных традиций; весьма примечательно, что, когда сила велений обычая в какой-то мере ослабевает, различия индивидуальных характеров порождают у соседей, воспитанных в одинаковых условиях, гораздо большие и гораздо чаще возникающие расхождения в их склонностях к расточительности или к бережливости, чем почти во всех других их привычках.

§ 4. В далеком прошлом расточительность в большой мере обусловливалась отсутствием безопасности, неуверенностью тех, кто способен откладывать на будущее, что они смогут воспользоваться своими запасами; лишь те, кто уже был богат, обладали достаточной силой, чтобы отстоять свои сбережения; трудолюбивый и отказывающий себе во всем крестьянин, накопивший небольшой запас, который затем сильный у него отнял, служил постоянным предостережением своим соседям, чтобы они, не откладывая, потребляли наличные продукты и не лишали себя отдыха. Пограничные районы между Англией и Шотландией оставались отсталыми до тех пор, пока они непрестанно подвергались опустошительным набегам. Французские крестьяне XVIII в. очень мало запасались, поскольку они могли избежать ограбления их сборщиками налогов, лишь если выглядели нищими; в свою очередь и ирландские крестьяне-арендаторы еще 40 лет назад вынуждены были поступать таким же образом, чтобы избежать требований непомерной арендной платы со стороны землевладельцев.

Подобного рода страхи почти канули в прошлое в цивилизованном мире. Но мы в Англии все еще страдаем от последствий закона о бедных, который действовал в начале прошлого века и который создал новую форму неуверенности для трудящихся классов. Дело в том, что согласно этому закону часть заработной платы попадала к рабочим в форме пособия бедным и должна была распределяться среди них в обратной пропорции к их трудолюбию, бережливости и предусмотрительности, в результате чего многие из них считали глупым откладывать что-либо на будущее. Традиции и настроения, усиленные этой злосчастной практикой, служат еще и поныне большим препятствием на пути прогресса трудящихся классов; положенный, по крайней мере номинально, в основу теперешнего закона о бедных принцип, согласно которому государство должно принимать во внимание лишь нуждаемость, а вовсе не достоинства, действует в том же направлении, хотя и с меньшей силой.

Однако и этот фактор, противодействующий сбережению, также ослабляется; распространение правильных взглядов на обязанности государства и частных лиц по отношению к бедным с каждым днем все более определенно подтверждает ту истину, что те, кто сам заботится о себе и стремится обеспечить свое собственное будущее, получат большую поддержку от общества, чем бездельники и беспечные глупцы. Но продвижение в этом направлении совершается медленно, и многое еще предстоит сделать, чтобы его ускорить.

§5. Развитие денежной экономики и современных методов ведения бизнеса фактически сдерживает накопление богатства, порождая у тех, кто склонен к расточительному образу жизни, все новые и новые искушения. Когда в старые времена человек хотел жить в хорошем доме, он должен был сам его построить; теперь же перед ним громадный выбор хороших домов, которые можно взять в аренду. Прежде, когда ему хотелось доброго пива, он должен был располагать хорошей пивоварней; теперь он может приобрести его за более дешевую цену и лучшего качества, чем если бы варил его сам. Теперь человек вместо того, чтобы покупать книги, может взять их на время в библиотеке. Он даже в состоянии обставить свой дом еще до того, как накопит деньги для оплаты мебели. Таким образом, современные системы купли и продажи, предоставления и получения ссуд наряду с возникновением новых потребностей самыми разными путями ведут ко все новым излишествам, к подчинению интересов будущего интересам сегодняшнего дня. Однако, с другой стороны, денежная экономика увеличивает многообразие видов потребления, между которыми человек может распределять свои будущие расходы. На примитивной стадии развития общества индивидуум, накопивший некоторый запас каких-то вещей для будущих нужд, может впоследствии обнаружить, что именно эти вещи нужны ему в меньшей степени, чем те, которыми он не запасся; к тому же существует много будущих потребностей, удовлетворить которые невозможно созданием запаса товаров. Между тем тот, кто накопил капитал, приносящий ему денежный доход, может купить все, что пожелает, для удовлетворения своих потребностей по мере их возникновения. *[Ср. кн. III, гл.V,§ 2.]*

Кроме того, новейшие методы ведения бизнеса открыли такие возможности гарантированного помещения капитала, которые приносят доход людям, не способным заниматься бизнесом, даже сельским хозяйством, где земля при определенных условиях сама выступает в качестве вполне надежного сберегательного банка. Эти новые возможности побудили некоторых людей кое-что откладывать на старость, хотя при иных условиях они бы не рисковали так поступать. Еще больше способствовало процессу увеличения богатства то обстоятельство, что указанные новые методы намного облегчили человеку возможность обеспечить надежный доход жене и детям после своей смерти, ибо в конечном счете семейные привязанности служат главным мотивом сбережения.

§ 6. Конечно, есть люди, которые испытывают глубокое наслаждение от созерцания накопленных ими сокровищ, едва ли даже помышляя о счастье, какое могут получить от их использования они сами или другие люди. Отчасти ими движет инстинкт состязания, желание обогнать соперников, честолюбивое стремление продемонстрировать способность добыть богатство и с ею помощью приобрести власть и общественное положение. Иногда сила привычки, родившейся тогда, когда люди действительно нуждались в деньгах, прививает людям в форме некоего рефлекса искусственное и бессознательное чувство удовольствия от накопления богатства ради него самого. Однако не будь семейных привязанностей, многие из тех, кто теперь тяжко трудится и упорно откладывает сбережения, стали бы прилагать большие усилия, чем те, которые необходимы, чтобы обеспечить себе достаточный ежегодный доход на собственное прожитие либо посредством приобретения у страховой компании страхового полиса, либо путем ежегодного расходования после прекращения работы части своего капитала или всего дохода от него. В первом случае после них ничего не остается, во втором — лишь то, что предназначалось на ожидавшийся отрезок их жизни, который был прерван смертью. Тот факт, что люди трудятся и откладывают сбережения главным образом ради своих семей, а не для себя, подтверждается тем, что после прекращения работы они редко тратят больше, чем сумма их дохода от сбережений, предпочитая оставлять накопленное богатство в целости в пользу своих семей; в одной лишь Англии сберегается 20 млн.ф.ст. в год в форме страховых полисов, которые могут быть реализованы только после смерти тех, кто их накопил.

Нет более сильного стимула для проявления энергии и предприимчивости человека, нежели надежда на продвижение вверх по жизненной лестнице и на предоставление своей семье возможности начинать с более высокой ступени этой лестницы, чем начинал он сам. Этот стимул может даже превратиться у него в неистребимую страсть, которая сводит на нет желание отдыха и всех других обычных удовольствий, а иногда разрушает его утонченные чувства и благородные устремления. Однако, как свидетельствует потрясающий рост богатства в Америке на протяжении жизни нынешнего поколения, указанный стимул превращает человека в мощного производителя и накопителя богатств, если только он не проявляет чрезмерную поспешность в погоне за общественным положением, которое богатство ему даст, поскольку честолюбие в состоянии толкнуть его на такую большую расточительность, какую только может позволить себе недальновидный и своевольный человек.

Наибольшие сбережения делают те, кто вырос в среде людей, живших на весьма скромные средства и привыкших к суровому, тяжкому труду, кто, несмотря на успех в бизнесе, сохранил простые привычки, кто испытывает презрение к показной расточительности и кто исполнен желания оказаться ко дню своей смерти богаче, чем он представлялся окружающим. Этот тип человека часто встречается в самых тихих районах старых, но мощных государств, он был еще очень широко распространен в средних классах сельских округов Англии больше чем поколение спустя после тягот великой войны с Францией и порожденных ею обременительных налогов.

§ 7. Теперь об источниках накопления. Способность к сбережению зависит от превышения дохода над необходимыми издержками, а такая способность больше всего у богатых. В Англии большинство крупных доходов и лишь незначительная доля малых доходов извлекается преимущественно из капитала. В начале нынешнего столетия торгово-промышленные классы Англии имели гораздо большее обыкновение делать сбережения, чем помещики или трудящиеся. Все это побудило английских экономистов прошлого поколения считать, что накопления производятся почти исключительно из прибыли на капитал.

Но даже и в современной Англии рента и заработки лиц свободных профессий и наемных рабочих служат важным источником накопления, а на всех ранних стадиях цивилизации они были главным его источником *[Ср.: Richard Jones. Principles of Political Economy.]*. Более того, средние классы и лица свободных профессий всегда во многом себе отказывали, чтобы вкладывать капитал в образование своих детей, тогда как рабочие расходуют значительную часть заработной платы на укрепление здоровья и физической силы своих детей. Старые экономисты очень мало считались с тем фактом, что способности человека так же важны в качестве средства производства, как и любой другой вид капитала; в отличие от них мы приходим к заключению, что всякое изменение в распределении богатства, которое выделяет большую долю на заработную плату рабочим и меньшую капиталистам, должно при прочих равных условиях ускорить рост материального производства, причем оно не затормозит сколько-нибудь ощутимо накопление материального богатства. Разумеется, прочие условия окажутся иными, если такое изменение будет произведено насильственными средствами, которые приведут к подрыву общественной безопасности. Однако небольшую и временную задержку накопления материального богатства отнюдь не обязательно считать бедствием, даже с чисто экономической точки зрения, если она, осуществляемая спокойно и мирно, обеспечивает более широкие возможности для огромной массы людей, увеличивает производительность их труда, развивает у них привычное чувство собственного достоинства, которое приводит к возникновению в следующем поколении гораздо более энергичной нации производителей. Дело в том, что в этом случае оно может в конечном счете больше способствовать увеличению даже материального богатства, чем значительное наращивание количества фабрик и паровых машин.

Народ, среди которого богатство распределяется разумно и которому присущи высокая целеустремленность, вполне способен накопить громадную массу государственной собственности; накопления, произведенные только в этой форме некоторыми процветающими демократическими странами, образуют немалую долю ценнейших владений, унаследованных нашей собственной эпохой от ее предшественниц. Рост кооперативного движения во всех его разнообразных формах, жилищностроительных товариществ, обществ взаимного страхования, профессиональных союзов, рабочих сберегательных касс и т.п., показывает, что, даже когда речь идет о непосредственном накоплении материального богатства, ресурсы страны отнюдь не теряются окончательно, как полагали старые экономисты, когда они расходуются на выплату заработной платы *[Следует, однако, признать, что предприятия, зачисляемые в рубрику государственной собственности, нередко представляют собой лишь частное богатство, заимствованное под закладные в расчете на погашение из будущих государственных доходов. Например, муниципальные газовые заводы, как правило, не являются результатом государственных накоплений. Они строились на богатство, накопленное частными лицами и заимствованное под закладные за государственный счет.]* .

§ 8. Рассмотрев развитие методов сбережения и накопления богатства, мы можем теперь вернуться к анализу соотношений между настоящими и отложенными видами удовлетворения, который мы начали с других позиций при исследовании спроса *[См. ранее, кн. III, гл. V.]*.

Там мы установили, что всякий, кто располагает запасом товара, имеющего несколько видов применения, старается распределить свой запас между всеми этими видами потребления таким образом, чтобы получить наибольшее удовлетворение. Если он сочтет, что получит большее удовлетворение, переключив часть запаса с одного вида употребления на другой, он так именно и поступит. Следовательно, когда он распределяет свой запас правильно, он приостанавливает применение его для каждого вида на том

уровне, который обеспечивает ему равный объем удовлетворения от размера применения, на какой его побуждает целесообразность распределения запаса между каждым видом потребления (иными словами, он распределяет его между различными видами употребления таким образом, что для каждого вида товар имеет равную предельную полезность).

Мы видели также, что этот принцип сохраняет свою силу как в том случае, когда налицо все виды применения, так и в том, когда часть их действует в настоящее время, а другие откладываются на будущее; однако в последнем случае возникают новые обстоятельства, из которых главные следующие: во-первых, отсрочка удовлетворения неизбежно порождает известную неопределенность относительно того, состоится ли вообще когда-нибудь такое удовлетворение; во-вторых, человеческой натуре свойственно обычно, хотя и не всегда, предпочитать удовлетворение в настоящем удовлетворению в будущем, каким бы равным оно ни ожидалось и каким бы надежным оно ни считалось.

Мудрый человек, полагающий, что получит равное удовлетворение от равного количества средств на всех отрезках его жизни, постарается, очевидно, распределить свои средства равномерно на всю свою жизнь; если же он сочтет, что существует опасность сокращения когда-либо в будущем его способности получать доход, он, несомненно, станет откладывать на будущее какую-то часть своего текущего дохода. Он поступит таким образом не только когда сочтет, что имеющиеся у него сбережения будут увеличиваться, но даже и тогда, когда сочтет, что они будут уменьшаться. Он отложит немного фруктов и яиц на зиму, так как тогда они будут представлять собою редкость, хотя хранение не улучшит их качества. Если он не сообразит вложить свои доходы в торговлю или в ссудное дело, чтобы получать на них процент или прибыль, он последует примеру некоторых из наших собственных праотцев, которые скапливали небольшие суммы в гинеях и увозили их с собой в деревню, когда удалялись от активной жизни. Они считали, что дополнительное удовольствие, которое можно было получить от затраты еще нескольких гиней, когда деньги поступали регулярно, окажется менее полезным, чем удобства, которые обеспечат им эти гинеи в старости. Хранение гиней стоило им немало волнений, и они бесспорно готовы были вносить небольшую плату любому, кто без особого риска освободил бы их от этой заботы.

Можно поэтому представить себе такое положение, когда накопленное богатство приносит мало пользы и когда многие пожелают поместить его под обеспечение своего будущего, тогда как лишь немногие из тех, кто хочет приобрести товары в долг, в состоянии предложить надежные гарантии возврата долга в виде денег или в соответствующей натуре через какой-то определенный период в будущем. При таком положении вещей отсрочка или ожидание удовлетворения окажется поступком, приносящим не вознаграждение, а наказание; отдавая свои деньги на попечение другому, человек может рассчитывать лишь на твердое обещание обеспечить ему нечто меньшее, а не большее того, что он дал взаймы; процентная ставка оказывается отрицательной *[Положение о том, что процентную ставку можно представить себе в виде отрицательной величины, было рассмотрено Фоксуэллом в докладе "Некоторые социальные аспекты банковского дела", прочитанном в январе 1886 г. в Институте банкиров.]*.

Такое положение вещей вполне можно себе представить. Но почти с равной степенью вероятности можно представить себе настолько сильное стремление получить работу, что люди готовы подвергнуться какому-нибудь наказанию в качестве условия для получения доступа к ней. Точно так же как отстрочка потребления части имеющихся в его распоряжении благ может быть осуществлена мудрым человеком по собственной

инициативе, так и выполнение какой-либо работы может явиться желательной целью для здорового человека. Например, политические заключенные обычно рассматривают как милость разрешение им выполнять небольшую работу. И поскольку натура человеческая остается неизменной, мы с полным основанием можем рассматривать процент на капитал как вознаграждение за потери, с которыми связано ожидание будущего удовлетворения от материальных ресурсов, ибо редко кто станет делать сбережения без соответствующего вознаграждения, точно так же как мы считаем заработную плату вознаграждением за труд, так как редко кто станет выполнять тяжелый труд без вознаграждения.

Принесение в жертву удовольствия в настоящем во имя получения его в будущем экономисты назвали воздержанием. Однако этот термин был неправильно истолкован, так как самые большие накопления богатства производили очень богатые люди, часть которых живет в роскоши и отнюдь не соблюдает воздержание в том смысле, в каком это понятие тождественно бережливости. Под указанным термином экономисты подразумевали следующее: когда человек воздерживается от потребления чего-нибудь, что он вправе потребить, ради увеличения своих ресурсов в будущем, его воздержание от данного конкретного акта потребления увеличивает накопление богатства. Поскольку, однако, этот термин может быть неправильно истолкован, мы вправе с пользой для дела отказаться от его применения и утверждать, что накопление богатства обычно является результатом отсрочки удовольствия или результатом его **ожидания** *[Положение о том, что не "воздержание", а "ожидание" вознаграждается процентом и служит фактором производства, было выдвинуто Маквейном в гарвардском Journal of Economics за июль 1887 г.]*. Иными словами, накопление богатства зависит от **дальновидности (prospectiveness)** человека, т.е. от его способности представить себе будущее.

"Цена спроса" на накопление, т.е. будущее удовольствие, которое обстановка позволяет индивидууму получить своим трудом и ожиданием будущего, принимает многие формы, но содержание ее всегда остается неизменным. Дополнительное удовлетворение, которое получает крестьянин от использования построенной им хижины, укрывающей от дождя и снега, когда снег и дождь проникают в хижины соседей, которые затратили меньше труда на строительство своих жилищ, — это и есть цена, полученная первым крестьянином за его труд и ожидание. Она отражает добавочную **производительность** усилий, разумно затраченных для обеспечения защиты от будущих бедствий или для удовлетворения будущих потребностей, в отличие от той производительности, которая имеет место при импульсивном стремлении к немедленному удовлетворению своих желаний. Следовательно, "цена спроса" на накопление тождественна во всех своих важнейших аспектах проценту, который ушедший на покой врач получает на капитал, предоставленный им в качестве ссуды фабрике или руднику, чтобы позволить им применить новые машины; принимая во внимание количественную определенность формы, в которой выражен процент, мы можем считать, что он и есть типичный образец и принятый критерий дохода от богатства и в других формах.

Здесь для целей нашего исследования не имеет значения, достигнута ли способность к получению удовольствия, ожидаемого человеком, непосредственно трудом, который является первоисточником почти всех видов удовольствия, или она перешла к нему от других лиц путем обмена или по наследству, в процессе законной торговой сделки или бессовестной спекулятивной акции, в результате ограбления или мошенничества; единственное, что нас здесь интересует, — это то, что рост богатства обычно связан с сознательным ожиданием удовольствия, которое некто в состоянии (законно или незаконно) получить немедленно, и что его готовность отложить это удовольствие зависит от его способности живо предвосхитить будущее и надежно его обеспечить.

§ 9. Рассмотрим более обстоятельно положение о том, что в силу человеческой натуры увеличение в будущем удовольствия, которое может быть достигнуто определенной жертвой в настоящем, должно обычно увеличить размер приносимой сегодня жертвы. Допустим, например, что жителям деревни нужно доставить из леса лесоматериалы для постройки домов; чем больше расстояние до леса, тем меньше будет отдача в виде будущих удобств, полученная от каждого дня работы по транспортировке лесоматериалов, и тем меньше окажется их будущая выгода от вероятного накопления богатства за каждый рабочий день; такой небольшой размер отдачи в виде будущего удовольствия, которое предстоит получить взамен данной сегодняшней жертвы, будет служить препятствием тому, чтобы они увеличили площадь своих жилищ, а возможно, и вообще сократит объем затрат их труда на доставку лесоматериалов. Дело в том, что если обычай приучил их к домам лишь одного типа, то чем дальше они живут от леса, тем меньше пользы они могут получить от продукции одного рабочего дня и тем больше рабочих дней им придется затратить.

Равным образом когда человек рассчитывает не сам употребить свое богатство, а предоставить его под процент, то чем выше процентная ставка, тем больше награда за накопление. Если процентная ставка на надежные инвестиции составляет 4% и владелец сбережений предоставляет 100 ф.ст. стоимости удовольствия в настоящее время, то он может ожидать годовой доход в форме удовольствия стоимостью 4 ф.ст. и лишь стоимостью 3 ф.ст., если процентная ставка равна 3%. Снижение процентной ставки обычно снижает предел, при котором человек сочтет просто нецелесообразным отказываться от удовольствий в настоящем ради таких удовольствий в будущем, которые может доставить сбережение части его средств. Поэтому снижение процентной ставки обычно побуждает людей потреблять несколько больше в настоящее время и меньше откладывать на будущее потребление. Однако это правило не без исключений.

Сэр Джозайя Чайлд отмечал более двух столетий назад, что в странах, где процентная ставка высока, торговцы, "ставшие очень богатыми, бросают торговлю" и ссужают свои деньги под проценты, "от чего легко получают надежную и большую выгоду, тогда как в других странах, где ставка процента ниже, они из поколения в поколение остаются торговцами и обогащают себя и государство". И теперь, как и в те времена, многие покидают бизнес, когда они еще почти в расцвете лет и когда знание людей и дела может позволить им вести свой бизнес еще более эффективно, чем прежде. В свою очередь и Саргант указывал, что, когда человек решает продолжать трудиться и делать сбережения, пока он не обеспечит себе известный доход на старости лет или для семьи после своей смерти, он обнаруживает, что при низкой процентной ставке ему приходится откладывать больше, чем при высокой. Предположим, например, что он хочет обеспечить доход 400 ф.ст. в год после оставления работы или доход 400 ф.ст. в год жене и детям после своей смерти; если при этом текущая процентная ставка равна 5%, ему следует отложить 8 тыс. ф.ст. или застраховать свою жизнь на 8 тыс.ф.ст.. но если процентная ставка составляет 4%, он должен отложить уже 10 тыс.ф.ст. или застраховать свою жизнь на 10 тыс.ф.ст.

Отсюда следует вероятность того, что длительное снижение процентной ставки может сопровождаться длительным увеличением годового прироста мирового капитала. Тем не менее остается истиной, что сокращение отдаленных выгод, которые могут принести определенный объем затрат труда и определенный период их ожидания, в целом ведет к уменьшению сбережений, делаемых людьми на будущее; выражаясь современным языком, это означает, что снижение процентной ставки ведет к задержке накопления богатства. Хотя с возрастанием масштабов распоряжения человека природными ресурсами он может продолжать делать большие накопления даже при низкой процентной ставке, все же, пока натура человеческая сохраняет свои извечные свойства, каждое

сокращение процентной ставки способно побуждать многих людей сберегать меньше, а не больше, чем в противном случае *[См. также кн. VI, гл. VI. Здесь, впрочем, стоит отметить, что зависимость роста капитала от высокой оценки "будущих благ" явно преувеличивалась старыми экономистами, а отнюдь не недооценивалась, как утверждает проф. Бем-Баверк.]*.

§ 10. Причины, управляющие накоплением капитала, и их связь с процентной ставкой имеют так много точек соприкосновения с различными разделами экономической науки, что их изучение нелегко сосредоточить в одной части нашего труда. Но несмотря на то, что настоящая книга посвящена главным образом проблемам предложения, нам показалось целесообразным в предварительном порядке указать на некоторые аспекты общих связей между спросом на капитал и предложением капитала. Они сводятся к следующему.

Накопление богатства регулируется множеством разнообразных причин: обычаем, привычкой к сдержанности и умением предвидеть будущее, а в первую очередь силою семейных привязанностей Одним из необходимых условий этого процесса служит безопасность, а прогресс знаний и развитие умственных способностей оказывает ему многостороннее содействие.

Повышение предлагаемой за капитал процентной ставки, т.е. цены спроса на сбережение, ведет к увеличению объема накопления. Хотя вопреки тому факту, что некоторые люди, решившиеся обеспечить для себя или для своей семьи определенного размера доход, будут сберегать меньше при высокой процентной ставке, чем при низкой, является почти всеобщим правилом, что повышение ставки увеличивает желание накоплять, а часто оно увеличивает и способность накоплять, или, вернее, оно часто служит показателем повышения эффективности наших производительных ресурсов. Однако старые экономисты слишком преувеличивали положение о том, что повышение процента (или прибылей) за счет заработной платы всегда усиливало способность к накоплению; они при этом забывали, что с точки зрения страны в целом инвестирование богатства в воспитание детей рабочего человека так же производительно, как его затраты на лошадей и машины.

Следует, однако, помнить, что ежегодные инвестиции богатства составляют лишь малую часть уже имеющегося его общего запаса и что поэтому указанный запас за один какой-либо год существенно не возрастет даже при значительном повышении годовой нормы накопления.

ЗАМЕЧАНИЕ О СТАТИСТИКЕ РОСТА БОГАТСТВА

§11. Статистическая история роста богатства на редкость бедна и обманчива. Отчасти это объясняется трудностями, присущими всякой попытке количественного измерения богатства применительно к разным странам и разным эпохам, а отчасти отсутствием систематических работ по сбору необходимых фактов. Правда, правительство Соединенных Штатов требует представления сведений о размерах собственности каждого лица, и хотя получаемые в результате данные неудовлетворительны, они все же, вероятно, самые лучшие из тех, какими мы располагаем.

Оценку богатства других стран приходится производить почти исключительно на базе оценок доходов, которые капитализируются на разные по числу лет периоды: срок капитализации определяется в зависимости (**i**) от действующей в данный момент общей процентной ставки и (**ii**) от размера ссуды, предоставляемой под какую-либо конкретную

форму дохода, извлекаемого из использования богатства: (**а**) форму постоянного уровня доходности самого богатства; (**б**) форму затрат труда на его применение или затрат самого капитала. Эта последняя форма приобретает особое значение в чугунолитейном производстве, где срок амортизации очень короток, и еще большее в таких рудниках, где запасы минеральных ресурсов очень быстро исчерпываются; в обоих случаях срок капитализации ограничивается лишь несколькими годами. В противоположность этому земля обладает возрастающей способностью при носить доход, и, когда это происходит, землю приходится капитализировать на более длительный срок (что можно рассматривать как отрицательное условие в случае, обозначенном под **ii=б**).

Земля, дома и скот - это три формы богатства, которые повсюду и во все времена имели первостепенное значение. Однако земля отличается от всего прочего тем, что возрастание ее стоимости часто связано преимущественно с увеличением ее нехватки, а поэтому она служит скорее мерой расширения самих потребностей, чем мерой увеличения средств их удовлетворения. Так, в 1800 г. стоимость земли в Соединенных Штатах была примерно равной стоимости земли в Соединенном Королевстве и половине ее стоимости во Франции. Сто лет назад ее денежная стоимость в США была ничтожной; и если через 200 или 300 лет плотность населения в Соединенных Штатах окажется такой же, как в Соединенном Королевстве, стоимость земли в США будет по крайней мере в 20 раз выше, чем в нашей стране.

В начале средних веков общая стоимость земель Англии была намного меньше, чем стоимость небольшого поголовья крупного рогатого скота, состоявшего из малорослых животных, зимой подыхавших на этой земле от бескормицы; теперь же, хотя значительная часть лучших земель занята под жилыми строениями, железными дорогами и т.п., хотя общий вес скота уже, вероятно, в 10 раз больше, чем тогда, и качество его лучше и хотя в наше время имеется изобилие таких видов сельскохозяйственной техники, какие в средние века вообще были неведомы, тем не менее стоимость сельскохозяйственных земель в три с лишним раза превышает стоимость скота. Несколько лет тягот большой войны с Францией почти удвоили номинальную стоимость земли в Англии. С тех пор свободная торговля, развитие транспорта, открытие новых стран и другие причины привели к снижению номинальной стоимости той части земли, которая отводится под сельское хозяйство. Эти причины обусловили повышение в Англии общей покупательной силы денег в товарном выражении по сравнению с континентальной Европой. В начале прошлого века на 25 фр. во Франции и Германии можно было купить больше товаров, особенно товаров, необходимых трудящимся классам, чем на 1 ф.ст. в Англии. Теперь же положение переменилось в пользу Англии, а это приводит к тому, что происходящий за последнее время рост богатства во Франции и Германии выглядит по сравнению с его ростом в Англии больше, чем он составляет в действительности.

Если принять во внимание такого рода факты, а также то обстоятельство, что снижение процентной ставки обусловливает увеличение длительности периода капитализации всякого дохода, а следовательно, повышает и стоимость собственности, приносящей определенный доход, то обнаружится, что оценки национального богатства оказываются очень обманчивыми, даже в том случае, когда статистика дохода, на которой они основаны, точна. И все же такие оценки отнюдь не бесполезны.

Работы Р. Джиффена *"Growth of Capital"* и Чиоззи Мани *"Riches and Poverty"* содержат глубокие замечания по поводу данных, приводимых в следующей таблице. Но сами расхождения между ними свидетельствуют об очень малой надежности всяких таких оценок. Оценка стоимости земли, т.е. сельскохозяйственной земли вместе с фермерскими строениями, данная Мани, вероятно, слишком низка. Р. Джиффен оценивает

государственную собственность в 500 млн.ф.ст., но он опускает размещенные внутри страны государственные займы на том основании, что данные о них взаимно погашаются одновременным, но разнонаправленным включением их в статистику государственной собственности и частной собственности. Мани, однако, оценивает валовую стоимость государственных дорог, парков, зданий, мостов, канализационных сооружений, осветительных систем, водопроводов, трамваев и т.д. в сумме 1650 млн.ф.ст., затем исключает отсюда 1200 млн.ф.ст. государственных займов и определяет чистую стоимость государственной собственности в размере 450 млн.ф.ст.; таким образом, он считает себя вправе включать размещенные внутри страны государственные займы в состав частной собственности. Мани оценивает стоимость находящихся в Англии иностранных ценных бумаг и иной иностранной собственности в размере 1821 млн.ф.ст. Эти оценки богатства основываются главным образом на данных о доходах; что касается статистики последних, надо обратить внимание на опубликованный Боули серьезный их анализ в *"National progress since 1882"* и в *The Economic Journal* за сентябрь 1904 г. (млн. ф.ст.)

Страна, год и автор оценки	Земля	Дома и т.п.	Фермерский капитал	Прочее богатство	Все богатство	Богатство на душу населения, ф.ст.
АНГЛИЯ 1679 (Петти)	144	30	36	40	250	42
1690 (Грегори Кинг)	180	45	25	70	320	58
1812 (Колкехоун)	750	300	143	653	1846	180
1885 (Джиффен)	1333	1700	382	3012	6427	315
СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО 1812 (Колкехоун)	1200	400	228	908	2736	160
1855 (Идлстон)	1700	550	472	1048	3760	130
1865 (Джиффен)	1864	1031	620	2598	6113	200
1875 -"-	2007	1420	668	4453	8543	260
1885 - " –	1691	1927	522	5897	10037	270
1905 (Мани)	966	2827	285	7326	11413	265
СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ 1880 (ценз)	2040	200	480	4208	8728	175
1890- " -	-	-	-	-	13200	208
1900 - " -	-	-	-	-	18860	247
ФРАНЦИЯ 1892 (дефовиль)	3000	2000	400	4000	9400	247
ИТАЛИЯ 1884 (Панталеони)	1160	360	-	-	1920	65

Джиффен дает следующие оценки богатства Британской империи в 1903 г. *(Statistical Journal, vol. 66, p.584)*:

Соединенное Королевство	15 000 млн.ф.ст.
Канада	1 350 млн.ф.ст.
Австралазия	1 100 млн.ф.ст.
Индия	3 000 млн.ф.ст.

Южная Африка	600 млн.ф.ст.
Остальные территории Британской империи	1200 млн.ф.ст.

Попытку установить историю изменений в соотношении богатства различных частей Англии предпринял Роджерс с помощью расчетов, основанных на оценке в нескольких графствах собственности, подлежащей обложению налогом. Большой труд виконта д'Авенеля "L'Histoire Economique de la Propriete 1200-1800" содержит богатый фактический материал по Франции; сопоставление роста богатства во Франции и других странах осуществляли в своих исследованиях Левассер, Леруа Болье, Неймар и де Фовиль.

Крэммонд, выступая в марте 1919г. в Институте банкиров, оценивал национальное богатство Соединенного Королевства в 24 млрд.ф.ст., а национальный доход - в 3600 млн.ф.ст. По его подсчетам, чистая стоимость заграничных инвестиций страны сократилась до 1600 млн.ф.ст., поскольку она за последнее время продала ценных бумаг на сумму 1600 млн.ф.ст., а взаймы получила 1400 млн.ф.ст. В итоге страна как будто является кредитором на сумму в 2600 млн.ф.ст., однако значительную часть этой суммы нельзя считать достаточно надежно обеспеченной.

Глава восьмая. Организация производства

§ 1. Авторы работ в области общественных наук со времен Платона и до наших дней с большим интересом исследовали рост производительности труда, проистекающий из организации производства. Но в данном вопросе, как и в ряде других, Адам Смит придал старой доктрине новое и более широкое значение с той философской основательностью, с которой он ее охарактеризовал, и тем глубоким знанием практики, с помощью которого он ее проиллюстрировал. Подчеркнув преимущества разделения труда и показав, каким образом они открывают возможность для возрастающего населения жить с удобствами на ограниченной территории, он далее выдвинул тезис о том, что давление численности населения на объем средств существования ведет к упадку тех наций, которые из-за отсутствия способности к организации или по иным причинам не в состоянии наиболее целесообразно использовать преимущества своего местожительства.

Еще до того, как труд Адама Смита привлек к себе внимание многих читателей, биологи уже стали делать большие успехи в познании подлинного значения различий в способности к организации, которые отделяют высшие виды животных от низших; не успели смениться еще два поколения, как исторический труд Мальтуса о борьбе человека за существование подвигнул Дарвина на исследование влияния борьбы за существование в животном и растительном мире, которое привело к открытию естественного отбора как постоянного следствия борьбы за существование. С тех пор биология с лихвой перекрыла свое отставание, а экономисты в свою очередь оказались в большом долгу перед авторами, открывшими многие черты глубокого сходства между организацией человеческого общества и особенно производства, с одной стороны, и естественной организацией высших животных — с другой. Правда, в ряде случаев внешнее сходство при ближайшем рассмотрении исчезало, однако многие аналогии, на первый взгляд казавшиеся наиболее фантастическими, постепенно дополнялись другими и в конце концов утверждались в своем праве служить свидетельством глубокого единства, связывающего действие законов природы и в материальном и в духовном мире. Это единство в главном находит воплощение в имеющем очень немного исключений правиле, согласно которому развитие организма — будь то социального или естественного — обусловлено углубляющимся разделением функций между его различными частями, с одной стороны, и все более тесной связью между ними - с другой *[См. блестящий доклад*

Геккеля "Arbeitstheilung in Menschen - und Thierleben" и работу Шеффле "Bau und Leben des socialen Korpers".]. Каждая часть становится все менее и менее самообеспечивающейся, ее благосостояние становится все более и более зависимым от других частей, вследствие чего всякое нарушение в одной части высокоразвитого организма скажется также и на других его частях.

Это возрастающее разделение функций, или, как его называют, "дифференциация", проявляет себя в промышленности в таких формах, как разделение труда, развитие специализированных квалификаций, знаний и машин, тогда как "интеграция", т.е. усиливающаяся глубина и прочность связей между различными частями производственного организма, проявляется в таких формах, как возрастание надежности коммерческого кредита, средств и навыков общения при помощи морского и шоссейного транспорта, железных дорог и телеграфа, почты и печатного станка.

Сама по себе теория о том, что организмы, которые наиболее высокоразвиты — в том смысле, в каком мы только что употребили данное выражение, — это именно те организмы, которые вероятнее всего выживут в борьбе за существование, все еще находится в состоянии разработки. Она еще не вполне продумана ни в области биологических, ни в области экономических связей. И все же мы можем перейти к рассмотрению главных сфер приложения к экономической науке закона о том, что борьба за существование приводит к размножению тех организмов, которые лучше других приспособлены к извлечению пользы из окружающей их среды.

Закон этот требует строгого его толкования, поскольку тот факт, что нечто полезно для своего окружения, сам по себе не гарантирует его выживания ни в материальном, ни в духовном мире. Закон "выживания наиболее приспособленного" гласит, что выжить могут те организмы, которые лучше всего приспособлены к тому, чтобы использовать окружающую среду для своих собственных целей. Лучше всего использующими окружающую среду часто оказываются те, кто приносит наибольшую выгоду своему окружению, однако иногда встречаются и такие, кто причиняет ему вред.

Напротив, борьба за выживание может и не привести к возникновению организмов, которые были бы очень благотворны, а в сфере экономики спрос на какое-либо промышленное изделие не обязательно создаст предложение, если только такой спрос не выходит за рамки простого желания указанного изделия или потребности в нем. Это должен быть эффективный спрос, т.е. он должен реализоваться посредством предложения надлежащей платы или иной выгоды тем, кто будет поставлять такое изделие *[Как и все другие теории подобного рода, эта также требует своего истолкования в свете того факта, что эффективный спрос покупателя зависит как от количества имеющихся у него средств, так и от характера его потребностей: небольшая потребность богатого человека часто оказывает более сильное воздействие на хозяйственные процессы в мире, чем острая нужда бедняка.]*. Одно лишь желание рабочих и служащих участвовать в управлении и прибылях фабрики, на которой они работают, или потребность способных молодых людей в получении хорошего технического образования не является спросом в том смысле, какой подразумевает этот термин, когда говорят, что за спросом естественно и непременно следует предложение. Это представляется бесспорной истиной, однако некоторые ее наиболее жесткие свойства несколько смягчаются тем обстоятельством, что как раз нации, члены которых оказывают друг другу услуги, не требуя взамен конкретного вознаграждения, не только имеют наиболее вероятные шансы процветать в данное время, но, скорее всего, способны также взрастить многочисленное потомство, которое унаследует их благотворные нравы.

§ 2. Даже в растительном мире те виды растений, которые, как бы буйно они ни произрастали, не станут проявлять должной заботы о защите своих семян, скоро исчезнут с лица земли. Уровень семейных и племенных обязанностей наиболее высок в животном царстве; даже самые хищные звери, которых мы привыкли считать символом свирепости и которые безжалостно используют окружающую среду, ничего не давая ей взамен, тем не менее в качестве особей должны проявлять готовность действовать на пользу своему потомству. А выходя за узкие рамки семейных интересов и обращаясь к интересам рода, мы обнаруживаем, что среди так называемых общественных видов животного мира, таких, как пчелы и муравьи, выживают те из них, в которых особь наиболее энергично оказывает услуги своему обществу, не добиваясь непосредственной выгоды для себя.

Когда же мы обращаемся к человеческим существам, наделенным разумом и речью, то видим, что влияние чувства племенного долга на укреплении племени принимает более разнообразные формы. Правда, на примитивных стадиях жизни человека многие из услуг, оказываемых индивидуумом другим, являются почти в такой же степени результатом действия наследственных привычек и инстинктивных импульсов, как и у пчел и муравьев. Но вскоре выступает на сцену и сознательное, а следовательно, и нравственное самопожертвование; оно получает развитие под дальновидным руководством пророков, священнослужителей, законодателей и насаждается притчами и легендами. Постепенно подсознательное сочувствие, зародыши которого имеются уже у низших животных, раздвигает границы своего распространения и сознательно принимается в качестве основы поступков; племенные привязанности, отправляясь от уровня, едва ли более высокого, чем присущий стае волков или шайке разбойников, мало-помалу перерастают в благородный патриотизм; религиозные идеалы становятся все более возвышенными и чистыми. Нации, у которых эти качества получают наибольшее развитие, вполне могут при прочих равных условиях оказаться сильнее других в войнах, в борьбе с голодом и болезнями и в конце концов занять преобладающее положение. Таким образом, борьба за существование приводит в конечном счете к выживанию народов, у которых индивидуум обладает наибольшей готовностью к самопожертвованию ради пользы тех, кто его окружает, и которые, следовательно, лучше приспособлены к коллективному использованию среды своего обитания.

К несчастью, однако, не все качества, дающие возможность одной нации преобладать над другой, полезны для всего человечества в целом. Было бы, конечно, неправильно придавать слишком большое значение тому факту, что воинственные черты часто позволяли полудиким народам покорять себе тех, кто превосходил их во всех достоинствах мирного характера, поскольку подобные завоевания постепенно укрепляли физическую энергию человечества, его способность вершить великие дела и в конечном счете, быть может, принесли больше пользы, чем вреда. Но эта оценка ни в коей мере не распространяется на тезис, согласно которому нация не вправе рассчитывать на благоволение мира на том лишь основании, что она процветает в окружении или на территории другой нации. Хотя биология и общественные науки в равной мере свидетельствуют, что паразиты иногда совершенно неожиданными способами приносят пользу тому виду организмов, на которых они кормятся, паразиты все же во многих случаях используют свойства указанных организмов главным образом для собственных целей, не давая за это сколько-нибудь значительного возмещения. Тот факт, что существует экономический спрос на услуги еврейских или армянских денежных менял в Восточной Европе и Азии или на китайскую рабочую силу в Калифорнии, сам по себе не служит ни доказательством справедливости, ни даже очень серьезным основанием для утверждения, будто такого рода экономические явления ведут к повышению качества человеческой жизни в целом. Дело в том, что, хотя народ, полностью зависящий от собственных ресурсов, едва ли в состоянии обеспечить свое процветание, если в

достаточной мере не наделен наиболее важными общественными достоинствами, тем не менее народ, который не обладает этими достоинствами и не способен самостоятельно достичь величия, может все же обеспечить себе преуспевание за счет своих связей с другим народом. В целом, однако, но с учетом серьезных исключений можно считать, что выживают и достигают преобладающих позиций те нации, у которых наиболее сильно развиты лучшие качества.

§ 3. Это влияние наследственности нигде так заметно не проявляется, как в организации общества. Последняя, разумеется, должна по необходимости развиваться медленно и служить плодом усилий многих поколений, она должна основываться на тех обычаях и склонностях огромной массы людей, которые не поддаются быстрым изменениям. В давние времена, когда религиозная, обрядовая, политическая, военная и производственная формы организации были теснейшим образом связаны друг с другом и, по существу, являлись лишь различными сторонами одного и того же явления, почти все те нации, которые шли во главе мирового прогресса, были единодушны в установлении более или менее строгой кастовой системы; этот факт сам по себе доказывал, что разделение на касты вполне соответствовало тогдашней обстановке и что в целом оно укрепляло расы и нации, принявшие эту систему. Поскольку кастовость выступала в качестве регулирующего фактора всей жизни, принявшие ее нации обычно не могли возобладать над другими, если ее действие не оказывалось в основном полезным. Преимущество этих наций доказывало не отсутствие недостатков в самой системе, а лишь то, что ее достоинства на той конкретной стадии прогресса перевешивали ее недостатки.

Мы уже знаем, что какой-либо животный или растительный вид органического мира может отличаться от своих соперников наличием двух качеств, из которых одно является его большим преимуществом, тогда как другое несущественно, быть может, даже несколько вредно, и что первое из этих качеств обеспечивает преуспевание вида, несмотря на наличие у него второго, причем сохранение последнего вовсе не доказывает его полезность. Равным образом борьба за существование сохраняла многие качества и обычаи рода человеческого, которые сами по себе не являются полезными, но которые ассоциируются своей более или менее постоянной их связью с другими качествами и обычаями, служащими источниками силы. Примеры тому мы находим в существующей у наций, обязанных своим прогрессом главным образом военным победам, склонности к властной манере поведения и к презрительному отношению к терпеливому труду, а также в распространении среди торговых наций склонности придавать слишком большое значение богатству и использовать его напоказ, хвастовства ради. Но наиболее разительные примеры оказываются в области организации; великолепная адаптация кастовой системы к тем специальным видам труда, которые ей надлежало выполнять, позволила ей процветать вопреки ее крупным недостаткам, прежде всего жестокости и принесению индивидуума в жертву интересам общества или, скорее, некоторым особым требованиям общества.

Пропуская промежуточные стадии и переходя сразу к современной организации западного мира, мы видим, что она являет собою поразительную противоположность кастовой системе и обнаруживает не менее поразительное сходство с ней. С одной стороны, жестокость была сменена гибкостью: методы производства, носившие тогда стереотипный характер, теперь меняются с неимоверной быстротой; общественные отношения классов и положение индивидуума в своем классе, в те времена прочно установленные традиционными правилами, теперь стали весьма неустойчивыми и меняют свои формы вместе с изменениями обстоятельств данного момента. Но, с другой стороны, принесение в жертву индивидуума требованиям общества в сфере производства материального богатства представляется в некоторых отношениях примером атавизма,

возвратом к условиям, господствовавшим в далекие времена режима кастовости. Дело в том, что разделение труда между различными категориями участников производства и между отдельными индивидуумами в одной и той же категории теперь столь детализировано и столь жестоко, что подлинные интересы производителя иногда оказываются под угрозой принесения их в жертву во имя обеспечиваемого его трудом увеличения прироста совокупного производства материального богатства.

§ 4. Адам Смит, доказывая общие преимущества того детальнейшего разделения труда и той искусной организации производства, которые с беспримерной быстротой развивались в его время, тем не менее счел себя обязанным отметить многие недостатки системы и многие связанные с нею новые беды *[См. ранее, кн. I, гл. IV, § 8, и далее, Приложение В. § 3 и 6.]*. Однако многие из его последователей, не обладавшие такой глубокой проницательностью, а в ряде случаев и таким подлинным знанием мировой практики, смело утверждали, что все, что существует, правомерно. Так, они доказывали следующее: если человек обладает талантом управлять предприятием, он обязательно "придет к тому, чтобы употребить свой талант к выгоде человечества; одновременно такое же стремление действовать в собственных интересах побудит других предоставить в его распоряжение столько капитала, сколько он сумеет выгоднее всего применить; его собственные интересы побудят его так хорошо организовать работающих у него по найму, что каждый из них станет выполнять только самую квалифицированную работу, на которую он только способен, и никакую другую; и это заставит предпринимателя покупать такое количество машин и других средств производства, какое в его руках сможет обеспечить удовлетворение мировых потребностей в объеме, превышающем затраты на указанные средства производства.

Эта теория естественной организации содержит в себе больше истины величайшего значения для человечества, чем почти всякая другая, которая в равной мере может оказаться недоступной для понимания тех, кто без надлежащего изучения толкует о серьезных социальных проблемах, причем она оказала исключительно сильное влияние на серьезные и глубокие умы. Но присущие этой теории преувеличения принесли много вреда, особенно тем, кто больше всего восторгался ею. По существу, она помешала им разглядеть и устранить зло, которое переплетается с добром в переменах, совершавшихся вокруг них. Она помешала им поставить перед собой вопрос, а не могут ли даже самые важные черты современного производства оказаться лишь переходными, предназначенными для выполнения полезных функций в свое время, подобно тому как это в ее время делала кастовая система, но служащими, как и последняя, главным образом для прокладывания пути к лучшим формам организации более счастливой эпохи. И наконец, она принесла вред уже тем, что создала условия для преувеличенной негативной реакции против нее самой.

§ 5. К тому же теория естественной организации не принимала в расчет способ, которым органы укрепляются в процессе своего применения. Герберт Спенсер усиленно подчеркивал значение закона о том, что когда какое-либо физическое или умственное упражнение доставляет удовольствие, а поэтому выполняется часто, те физические или умственные органы, которые используются в этом упражнении, вероятно, должны развиваться быстро. Среди низших животных действие этого закона на самом деле так тесно переплетается с действием закона выживания наиболее приспособленных, что различие между ними часто нет необходимости подчеркивать. Как можно предположить *a priori* и как представляется доказанным наблюдениями, борьба за выживание препятствует тому, чтобы животные получали большое удовольствие от выполнения тех функций, которые не способствуют их здоровью.

Однако человек с его ярко выраженной индивидуальностью обладает более широкой свободой действий. Он получает удовольствие от применения своих способностей ради них самих; иногда он их употребляет в возвышенных целях — например, как увлечение большими эллинскими играми или как сознательное и настойчивое стремление к решению важных задач, — а иногда в низменных, как, например, в случае с отвратительным распространением пристрастия к пьянству. Религиозные, нравственные, интеллектуальные и художественные качества и способности, от которых зависит прогресс производства, не приобретаются единственно ради тех вещей, которые с их помощью можно получить; они развиваются упражнениями ради удовольствия и счастья, которые доставляют сами эти упражнения; равным образом и этот великий фактор экономического процветания — организация строго упорядоченного государства — является продуктом бесконечного множества разных мотивов, не имеющих непосредственной связи со стремлением к созданию национального богатства *[Человек со свойственными ему многими побудительными мотивами к деятельности может равным образом сознательно ставить перед собой задачу как формировать развитие одного из своих качеств, так и затормозить развитие другого: медлительность прогресса в средние века частично объясняется сознательным отвращением к образованию.]*.

Бесспорно, конечно, что физические качества, приобретенные родителями на протяжении их жизни, передаются редко, если вообще передаются, их потомству. Однако отсюда вовсе не следует, что у родителей, ведших здоровый в физическом и духовном отношении образ жизни, дети не родятся более крепкими, чем у родителей, выросших в нездоровой атмосфере, ослаблявшей их духовно и телесно. Совершенно очевидно, что в первом случае дети после их рождения, вероятнее всего, будут лучше питаться и лучше обучаться, приобретать более здоровые инстинкты, больше проявлять то уважение к другим и обладать тем чувством собственного достоинства, которые служат главными движущими силами человеческого прогресса *[См. Замечание XI в Математическом приложении. Подобного рода соображения очень мало применимы к развитию простейших животных, как, например, мышей, и вовсе не применимы к развитию гороха и других растений. Вот почему изумительные арифметические данные, подтвердившие в этих случаях по крайней мере в предварительном порядке - наличие явлений наследственности, весьма мало повлияют на широкие проблемы наследственности, исследуемые представителями общественных наук, а некоторые негативные высказывания по этому вопросу ряда выдающихся менделистов, очевидно, слишком безоговорочны. Великолепные замечания на эту тему содержатся в работе проф. Пигу "Wealth and Welfare", part I, ch. IV.]*.

Следовательно, необходимо тщательно изучить вопрос о том, нельзя ли нынешнюю организацию производства с пользой для дела модифицировать таким образом, чтобы расширить для низших категорий работников возможности использовать их скрытые умственные способности, получать удовольствие от применения этих способностей и развития их в процессе применения; тезис о том, что, если бы такое изменение было полезно, оно было бы уже осуществлено посредством борьбы за существование, следует отвергнуть как несостоятельный. Прерогативы человека простираются до ограниченного, но эффективного регулирования процесса естественного хода вещей путем предвидения будущего и прокладкой пути для следующего шага вперед.

Таким образом, прогресс может быть ускорен с помощью мышления и физического труда, посредством применения принципов евгеники для усиления лучших, а не худших свойств рода человеческого и для надлежащего развития способностей обоих полов; однако, как бы ни ускоряли прогресс, он все же должен быть постепенным и относительно медленным. Он должен быть медленным по сравнению с возрастающей властью человека

над техникой производства и над силами природы, властью, требующей все большей смелости и осторожности, находчивости и упорства, глубокой проницательности и широты взглядов. И он должен быть особенно медленным по сравнению с быстрым притоком предложений о немедленной перестройке общества на новой основе. По существу, наша новая власть над природой, открывая перспективы осуществления гораздо более широких программ организации производства, чем представлялось физически возможным даже еще совсем недавно, возлагает намного большую ответственность на тех, кто станет проповедовать новые формы общественного устройства и организации производства. Дело в том, что, хотя институциональные формы можно изменить быстро, все же, чтобы они оказались устойчивыми, они должны находиться в надлежащем соответствии с самим человеком: они не сохранят стабильность, если они изменяются намного быстрее, чем меняется сам человек. Следовательно, прогресс сам по себе усиливает настоятельность предостережения о том, что в мире экономики ***natura non facit scutum*** (природа не делает скачков) *[Ср. Приложение А, § 16.]*.

Прогресс должен быть медленным; даже с чисто материальной точки зрения следует помнить, что изменения, лишь ненамного повышающие текущую эффективность производства, заслуживают того, чтобы их осуществить, если. они подготовляют и приспособляют человечество к такой организации, которая окажется более эффективной в производстве богатства и обеспечит большее равенство в его распределении; не следует забывать, что любая система, которая допускает растрату более высоких качеств низших категорий работников, способна вызывать к себе серьезное недоверие.

Глава девятая. Организация производства (продолжение). Разделение труда. Роль машин

§ 1. Первое условие эффективной организации производства заключается в том, чтобы обеспечить каждому занятие такой работой, которую его способности и выучка позволяют ему хорошо выполнять, и снабдить его наилучшими машинами и другими рабочими приспособлениями. Мы на время отложим рассмотрение вопроса о распределении работ между теми, кто выполняет отдельные операции в производстве, с одной стороны, и теми, кто руководит общей его организацией и берет на себя весь риск за него, — с другой, и ограничимся здесь исследованием разделения труда между различными категориями производственных рабочих, уделяя особое внимание влиянию машин на этот процесс. В следующей главе мы рассмотрим взаимодействие разделения труда и размещения производства, а еще в следующей будет изучен вопрос о том, в какой степени преимущества разделения труда зависят от концентрации крупных капиталов в руках отдельных лиц или фирм или, как принято говорить, от производства в крупном масштабе; и наконец, мы исследуем углубляющуюся специализацию труда по управлению предприятиями.

Каждому известен тот факт, что "практика создает совершенство", что она позволяет операцию, вначале казавшуюся трудной, спустя некоторое время выполнять с приложением сравнительно небольших усилий, причем гораздо лучше; в какой-то мере этот факт объясняет физиология. Она дает основания полагать, что такое изменение порождается постепенной выработкой новых навыков выполнения более или менее "рефлекторных" или автоматических действий. Совершенно непроизвольные движения, как, например, дыхание во время сна, производятся под управлением локальных нервных центров без всякого участия высшего центрального органа мыслительной энергии, который, как считают, расположен в головном мозге. Однако все преднамеренные движения требуют участия главного центрального органа: он получает информацию от нервных центров или локальных органов, а в ряде случаев, быть может, и

непосредственно от органов чувств, и направляет обратно подробные и сложные директивы локальным органам или иногда непосредственно мышечным нервам и координирует их таким образом, чтобы были достигнуты требующиеся результаты. *[Например, когда человек впервые пытается кататься на коньках, ему приходится все свое внимание сосредоточить на сохранении равновесия, его мозг должен осуществлять непосредственный контроль над каждым движением и при этом у него остается уже мало умственной энергии на другие цели. Но после достаточной практики движения конькобежца становятся полуавтоматическими, локальные нервные центры принимают на себя почти всю работу по координации движения мышц, мозг от этой функции освобождается, и человек оказывается в состоянии продолжать без помех ход своих мыслей; он может даже изменить направление своего бега, чтобы избежать встретившееся препятствие, или восстановить равновесие, нарушенное попавшейся на пути небольшой неровностью, нисколько при этом не прерывая ход своих мыслей. Очевидно, тренировка нервной энергии под непосредственным управлением мыслительного органа, расположенного в головном мозге, постепенно выработала систему связей - включая сюда, вероятно, и определенные физические изменения - между органами чувств и соответствующими нервными центрами; эти новые связи можно рассматривать как некий капитал из нервной энергии. Существует, возможно, нечто вроде организованной бюрократии локальных нервных центров: спинной мозг, позвоночник и большие нервные узлы, обычно играющие роль провинциальных органов, со временем приобретают способность регулировать деятельность окружных и сельских властей, не беспокоя верховное правительство. Весьма вероятно, что они посылают сведения о происходящем, но, если не случается ничего чрезвычайного, на эти сведения обращают очень мало внимания. Но когда приходится выполнять новый прием, например научиться двигаться на коньках вспять, на время мобилизуется вся мыслительная энергия, которая теперь с помощью особой конькобежной организации органов чувств и нервных центров, созданной в процессе обычного скольжения, сумеет сделать то, что было бы совершенно невозможно без помощи такой организации.*

Возьмем более сложный пример. Когда художник увлечен своей работой над картиной, его мозг целиком сосредоточен на этом занятии; вся умственная энергия пущена в ход, и напряжение ее столь велико, что долго поддерживать такое напряжение невозможно. В течение нескольких часов счастливого вдохновения художник способен выразить мысли, которые окажут существенное влияние на характер грядущих поколений. Но сила его художественного выражения была достигнута после бесчисленных часов упорного труда, в процессе которого он постепенно выработал тесную взаимосвязь между глазом и рукой, вполне достаточную, чтобы позволить ему делать грубые наброски довольно хорошо знакомых ему предметов даже в то время, когда он занят увлекательной беседой и едва ли сознает, что держит в руках карандаш.]

Физиологическая основа чисто умственной работы еще недостаточно выяснена, но то малое, что нам уже известно о развитии строения мозга, явно свидетельствует о том, что упражнение в любого рода мышлении порождает новые связи между разными частями мозга. Во всяком случае, признанным фактом является то, что практика позволяет человеку быстро, без сколько-нибудь значительных усилий решать вопросы, с которыми он, еще не имея практики, справлялся бы весьма неудовлетворительно, даже прилагая величайшие усилия. Ум торговца, юриста, врача, ученого постепенно оснащается запасом знаний и интуицией, которые крупный мыслитель мог бы приобрести не иначе как путем непрерывного применения в течение многих лет всех своих способностей для изучения одной более или менее узкой группы вопросов. Конечно, ум не может работать интенсивно много часов в день в одном и том же направлении; хорошо потрудившийся

человек иногда находит отдых в работе, не относящейся к его специальности, хотя и утомительной для другого, которому приходится заниматься ею весь день.

Некоторые социальные реформаторы утверждали, что люди, выполняющие самую сложную умственную работу, могли бы посвящать значительную долю своего времени также занятию физическим трудом без ущерба для их способностей приобретать знания или обдумывать трудные вопросы. Но, как показывает опыт, лучшим отдыхом от перенапряжения являются занятия, к которым лежит душа в данный момент и которые можно прекратить, когда желание их выполнять остывает, т.е. такие занятия, которые житейская интуиция обозначает понятием "передышка" *(relaxation)*. Всякое занятие, которое носит настолько деловой характер, что человек иногда должен силой воли принуждать себя продолжать его выполнять, действует на нервную систему и не может служить настоящей передышкой, а поэтому оно неэкономично с точки зрения общества, если только ценность такого занятия не перекрывает значительный ущерб, наносимый основной работе человека. *[Дж. С, Милль утверждал даже, что его работа в министерстве по делам Индии не мешала ему вести свои научные исследования. Но представляется вероятным, что такое отвлечение его свежих сил снижало качество его высоких умственных способностей больше, чем он это сам осознавал; хотя оно, быть может, лишь ненамного уменьшило замечательный вклад, который он внес в науку своего поколения, оно, вероятно, очень сильно сказалось на его способности выполнить такую же работу, которая повлияла бы на развитие идей грядущих поколений. Лишь экономя каждую частицу своих небольших физических сил, Дарвин оказался в состоянии выполнить столь огромный труд именно такого масштаба, а социальный реформатор, которому удалось бы, выступая от имени общества, использовать часы отдыха Дарвина для какой-либо другой полезной работы, сослужил бы очень плохую службу самому обществу.]*

§ 2. Вопрос о том, как глубоко можно осуществить специализацию высших форм труда, весьма сложен и далеко не решен. В науке представляется твердо установленным, что область исследования должна быть широкой в молодые годы и постепенно сужаться с возрастом ученого. Врач, всегда посвящавший все свое внимание исключительно одной группе болезней, может, вероятно, дать менее мудрый совет даже в этой специальной области, чем другой врач, который, привыкнув на основе более широкой практики рассматривать эти болезни в их связи с общим состоянием здоровья, затем постепенно все более и более концентрирует свое внимание на изучении указанных болезней, накапливает громадный специальный опыт и тонкое чутье при их лечении. Однако не вызывает сомнений, что очень значительное повышение производительности можно достигнуть путем разделения труда в тех профессиях, где существует большая потребность в одной лишь физической ловкости.

Адам Смит отмечал, что юноша, всю свою жизнь не выполнявший никакой другой работы, кроме изготовления гвоздей, в состоянии производить их вдвое быстрее первоклассного кузнеца, лишь изредка занимающегося их производством. Всякий, кому приходится изо дня в день выполнять одну и ту же серию операций с предметами точно одинаковой формы, постепенно научается почти автоматически производить своими пальцами более точные и более быстрые движения, чём было бы возможно, если бы каждое движение должно было дожидаться сознательной директивы человеческой воли. Известный тому пример мы наблюдаем, когда дети на хлопкопрядильной фабрике связывают нити. Точно так же рабочий швейной или обувной фабрики, который час за часом, день за днем делает вручную или с помощью машины один и тот же шов на одинаковом по размеру куске кожи или ткани, в состоянии выполнять эту операцию с меньшим усилием и гораздо быстрее, чем рабочий, обладающий намного большей

зоркостью и большей ловкостью и гораздо более высоким уровнем квалификации, но привыкший изготовлять все пальто или весь сапог целиком. *[Лучшую и самую дорогую одежду шьют высококвалифицированные и высокооплачиваемые портные, которые изготовляют сначала один предмет одежды, затем другой и т. д. Между тем самую дешевую и самого низкого качества одежду изготовляют за голодную заработную плату неквалифицированные женщины, берущие ткань на дом и сами выполняющие все швейные операции. Но одежда среднего качества изготовляется в мастерских или на фабриках, где разделение труда и самая узкая специализация операций доводятся до такой степени, какую только позволяет численность персонала, причем этот метод получает быстрое распространение за счет сокращения масштабов применения двух других указанных крайних методов. Лорд Лодердейл ("Inquiry", p. 282) цитирует утверждение Ксенофонта о том, что работа выполняется лучше всего, когда каждый работник занимается одним видом работы, как, например, когда один шьет обувь для мужчин, а другой - для женщин, или еще лучше, когда один делает выкройки из ткани или кожи. а другой лишь сшивает из них платье или обувь; приготовление пищи у короля лучше, чем у любого другого, так как он имеет одного повара, который только варит мясо, и другого, который только жарит его, одного повара, который варит рыбу, и другого, который ее жарит; все сорта хлеба у него печет не один человек, для каждого сорта имеется специальный пекарь.]*

В свою очередь в деревообрабатывающей или металлообрабатывающей промышленности, когда рабочему приходится снова и снова выполнять одни и те же операции с одинаковым куском материала, он привыкает держать его точно в нужном положении, размещать инструменты и другие предметы, которыми он орудует, в таком порядке, чтобы применить их в работе с наименьшей потерей времени и затратой сил при производимых им своим собственным телом движениях. Обе руки его, привыкшие находить все эти предметы на том же месте и в том же порядке, почти автоматически взаимодействуют друг с другом гармонично; а с накоплением опыта расход его нервной энергии уменьшается даже еще быстрее, чем расход мускульной силы.

Но когда операция, таким образом, превращается в рутинную, она почти достигает стадии, на которой ее выполнение может взять на себя машина. Главная трудность, какую здесь надлежит преодолеть, заключается в том, чтобы придать машине способность без потери большого времени захватывать материал и прочно удерживать его точно в том положении, в каком станок мог бы двигаться по нему в нужном направлении. Но такая машина обычно может быть сконструирована лишь в том случае, если соответствующая затрата труда и средств себя окупает; а затем уже всей операцией может управлять рабочий, который, сидя у машины, берет левой рукой кусок дерева или металла из груды заготовок и помещает его в паз, затем правой нажимает на рычаг или иным способом пускает в ход станок и наконец левой рукой отбрасывает в другую груду деталь, которая была вырезана, или отштампована, или просверлена, или выстругана точно по определенному образцу. Отчеты новейших профсоюзов именно этих отраслей полны жалоб на то, что неквалифицированным рабочим и даже их женам и детям поручается работа, которая прежде требовала мастерства и сообразительности опытного механика, а теперь сведена к рутинным операциям в результате усовершенствования машин и всевозрастающей детализации разделения труда.

§3. Перед нами, таким образом, общее правило, действие которого наиболее заметно в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности, но которое применимо ко всем. Оно заключается в том, что всякая производственная операция, которую можно превратить в однообразную, с тем чтобы точно одинаковый предмет многократно изготовлять одним и тем же способом, рано или поздно непременно будет производиться

машиной. Могут быть оттяжки и трудности, но если работа, которую предстоит выполнять машине, принимает достаточно большие количественные масштабы, деньги и изобретательская мысль будут выделяться на решение этой задачи без ограничений до тех пор, пока она не будет претворена в жизнь. *[Утверждают, что один крупный изобретатель израсходовал 300 тыс. ф. ст. на опыты по конструированию текстильных машин, и его затраты окупились с лихвой. Некоторые из его изобретений были такого рода, какие могут быть сделаны лишь гениальным человеком; сколь бы ни была велика потребность в них прежде, их осуществление должно было дождаться того времени, когда появится именно такой гениальный изобретатель. С полным основанием он назначил лицензию в 1 тыс. ф. ст. за каждую из своих гребнечесальных машин, а владелец фабрики камвольной ткани, работавшей с полной нагрузкой, счел выгодным приобрести еще одну такую машину и дополнительно выплачивать лицензию за шесть месяцев до истечения срока патента. Но такие примеры представляют собой исключение; как правило, запатентованные машины не очень дороги. В ряде случаев экономия от производства всех этих новых машин на одном предприятии при помощи специального оборудования так велика, что владелец патента находит для себя выгодным продавать их по более низкой цене, чем прежняя цена на замещенные или менее производительные машины, поскольку эта старая цена приносила ему столь высокую прибыль, что оказывалось выгодным снизить цену, чтобы поощрить применение машин для новых целей и на новых рынках. Почти в каждой отрасли много предметов изготовляется вручную, хотя хорошо известно, что их легко делать при помощи нескольких приспособленных машин, которые уже применяются в той же или других отраслях, но которые не производятся лишь потому, что их еще нельзя загрузить настолько, чтобы окупить хлопоты и затраты на их производство.]*

Таким образом, две тенденции -совершенствование машин и все более глубокое разделение труда — шли параллельно и в известной мере взаимосвязано. Однако эта взаимосвязь не так тесна, как обычно полагают. К разделению труда ведут крупные масштабы рынков, возрастающий спрос на большое количество одинаковых предметов, а в ряде случаев и на предметы, изготовленные с большой точностью; главное же следствие совершенствования машин заключается в удешевлении и большей точности изготовления предметов, в производстве которых в любом случае развивалось бы разделение труда. Например, "Болтон и Уатт” в ходе организации производства в Сохо сочли необходимым довести разделение труда до практически возможно большей степени. Тогда еще не было таких токарных станков со скользящей кареткой, строгальных станков, расточных станков, которые теперь практически гарантируют механическую точность обработки. Все зависело от точности глазомера и руки индивидуального механика, и все же тогдашние механики обычно обладали меньшей квалификацией, чем теперешние. Способ, каким “Болтон и Уатт” ухитрялись частично преодолеть эту трудность, состоял в том, чтобы поручать своим рабочим выполнение отдельных видов работ и заставлять их научиться возможно лучше их выполнять. Длительной практикой, применением одних и тех же инструментов и изготовлением одних и тех же предметов рабочие, таким образом, приобретали большое индивидуальное мастерство" *[Smiles . Boulton and Watt, p. 170-171]* . В результате машины постоянно вытесняют и делают ненужной ту чисто физическую сноровку рабочего, приобретение которой, даже вплоть до времен Адама Смита, составляло главное преимущество разделения труда. Однако это влияние машин более чем компенсируется порождаемой ими тенденцией к расширению масштабов промышленных предприятий и к усложнению производства на них, а следовательно, и к увеличению возможностей для разделения труда всех видов. особенно труда по управлению предприятиями.

§ 4. Способность машин выполнять работу такой точности, с какой ручной труд справиться не может, лучше всего прослеживается в некоторых отраслях металлообрабатывающей промышленности, где получает быстрое развитие система взаимозаменяемости деталей и узлов. Лишь после длительной тренировки, проявления большого усердия и приложения больших усилий рука человека может научиться превращать кусок металла в копию другого куска или подгонять их друг к другу, и в конечном счете совершенная точность не достигается. Но это именно та работа, которую хорошо сконструированная машина способна выполнять наиболее легко и совершенно. Например, если бы сеялки и жатки приходилось изготовлять вручную, их первоначальная стоимость оказалась бы очень высокой; при поломке какой-либо детали ее можно было бы заменить, лишь затратив большие средства на отправку всей машины обратно на завод или на вызов высококвалифицированного механика на ферму. Однако на деле машиностроительный завод держит на складе много запасных копий поломанной детали, изготовленных на том же оборудовании, что и оригинал, и, следовательно, может ее заменить. Фермер на Северо-Западе Америки, находящийся, возможное 100 милях от любой хорошей механической мастерской, может тем не менее спокойно применять сложные машины, поскольку он знает, что, сообщив по телеграфу номер машины и номер любой поломанной им детали, он следующим поездом получит новую деталь, которую будет способен сам поставить на место поврежденной. Все значение этого принципа замены деталей было осознано лишь недавно; существует, однако, много признаков того, что этот принцип будет больше, чем какой-либо другой, содействовать все более широкому применению построенных человеком машин в любой отрасли производства, включая даже домашние и сельскохозяйственные работы *[Возникновение этой системы заменяемости в большой мере является следствием создания эталонных калибров Джозефа Уитворта, но разрабатывается она особенно энергично и тщательно в Америке. Стандартизация наиболее выгодна, когда дело касается предметов, которые надлежит вместе с другими предметами вмонтировать в сложные машины, строения, мосты и т. д.]*.

Воздействие, которое машины оказывают на современную индустрию, хорошо видно на примере производства часов. Некоторое время назад главным центром этого производства была французская Швейцария, где разделение труда зашло уже далеко, несмотря на то что большая часть работы выполнялась довольно разбросанным населением. Существовало около 50 самостоятельных подотраслей, каждая из которых занималась какой-то одной небольшой частью производства. Почти во всех необходим был высокоспециализированный ручной труд, но очень мало требовалось сообразительности; заработки обычно были низкими, так как производство сложилось настолько давно, что занятые в нем никак не могли рассчитывать на сколько-нибудь монопольное положение и не составляло труда вовлечь в него детей с нормальным развитием. Однако теперь это производство теряет свои позиции в пользу американской системы изготовления часов при помощи машин, требующей очень мало специализированного ручного труда. По существу, машины становятся все более и более автоматическими и все меньше и меньше нуждаются в помощи человеческой руки. Но чем более усложняются возможности машин, тем больше требуется сообразительности и внимательности от тех, кто присматривает за их работой. Возьмем, например, прекрасную машину, которая на одном конце втягивает в себя стальную проволоку, а на другом выдает тонкие шурупы затейливой формы; она заменяет большое число рабочих, которые действительно приобрели очень высокую и узкую квалификацию при изготовлении таких шурупов вручную, но вели сидячий образ жизни, напрягая свое зрение над микроскопом и находя в своем труде очень мало возможностей для проявления какой-либо способности, кроме умения владеть своими пальцами. Однако машина сложна и дорога, и человек, за ней присматривающий, должен обладать умом и высоким чувством ответственности, которые

могут обеспечить ему отличную репутацию и которые, хотя встречаются теперь чаще, чем в прошлом, все еще достаточно редки, чтобы обеспечивать ему очень Высокие заработки. Это, конечно, исключительный пример; большая часть работы, выполняемой на часовом заводе, намного проще. Но значительная ее часть требует больших способностей, чем необходимо было при старой системе, и рабочие на заводе получают в среднем более высокую заработную плату; вместе с тем заводское производство уже снизило цену на надежные часы до уровня, доступного для беднейших классов общества, и обнаруживает признаки того, что вскоре окажется в состоянии выпускать также часы очень высокого качества *[Уже достигнутое машинами совершенство продемонстрировано тем фактом, что на состоявшейся в Лондоне в 1885 г. Выставке изобретений представитель одного американского часового завода на глазах у нескольких английских представителей старой системы производства разобрал 50 часов на части, разложил эти детали на отдельные кучки и попросил англичан вынуть для него по одной детали из каждой соответствующей кучки; затем он поместил все вынутые детали в корпус и тут же предъявил своим оппонентам часы в полном порядке.]*. Те машины, которые выполняют завершающие операции и сборку часов из составляющих их деталей, должны всегда быть высокоспециализированными, но большинство применяемых на часовом заводе машин по общему своему характеру не отличаются от тех, какие используются в любом другом производстве мелких металлических изделий; фактически многие из них представляют собой просто модифицированные варианты токарного станка, долбежного, дыропробивного, сверлильного, строгального и поперечно-строгального, фрезерного станков и ряда других машин, хорошо известных во всех отраслях промышленности. Это служит яркой иллюстрацией к тому факту, что, несмотря на постоянно углубляющееся разделение труда, многие линии разграничения между отраслями, которые номинально четко определены, все больше размываются и все легче преодолеваются. В старые времена производителей часов, на которых обрушилось бы сокращение спроса на их продукцию, мало бы утешило сообщение о том, что артиллерийские заводы нуждаются в дополнительной рабочей силе; теперь, однако, большинство рабочих часового завода, если бы они попали на артиллерийский завод, завод, производящий швейные машины, или на завод, выпускающий текстильные машины, обнаружили бы там машины, очень схожие с теми, к каким они уже привыкли у себя. Часовой завод вместе с его рабочими можно без чрезмерных издержек превратить в предприятие по производству швейных машин; почти единственным условием для этого является то, чтобы на новом заводе не было необходимости ставить рабочих на такую работу, которая требует более высокого уровня обычной сообразительности, чем та, к которой они уже привыкли.

§ 5. Другим примером того, как совершенствование машин и увеличение объема производства порождает глубокое разделение труда, служит печатное дело. Каждому знакома фигура первого газетного издателя вновь заселенных районов Америки, который набирает свои статьи в ходе их сочинения, затем с помощью мальчика делает оттиски и распространяет их среди редко расселенных соседей. Когда, однако, таинство печатания было еще внове, печатнику приходилось все это проделывать самому и к тому же еще самому изготавливать все приспособления *[Шрифтолитейщик был, вероятно, первым, кто выделился из полиграфического предприятия; затем печатники предоставили другим изготовлять печатные станки; потом типографская краска и печатные валики нашли себе совершенно обособленных производителей; наконец возникла целая категория людей, которые, работая в других отраслях, сделали своей специальностью изготовление печатающих устройств, например кузнецы по отливке печатных станков, сборщики печатающих устройств и механики по печатным машинам. (См.: Southward. Typography. - B; "Encyclopedia Britannica").]*. Последними теперь его снабжают отдельные "вспомогательные" производства, у которых даже печатник из лесной глуши может приобрести все, что ему требуется для его дела. Но несмотря на получаемую таким

образом помощь извне, крупному полиграфическому предприятию приходится изыскивать в своих стенах рабочую площадь для многих различных категорий рабочих. Не говоря уж о тех, кто организует предприятие и управляет им, кто выполняет канцелярскую работу и отвечает за склады, о квалифицированных "читателях", исправляющих вкрадывающиеся в гранки опечатки, о машинистах и механиках по ремонту машин, о тех, кто отливает, исправляет и приводит в полную готовность печатные формы, о распространителях продукции и помогающих им мальчиках и девочках и о нескольких второстепенных категориях работников, на предприятии имеются две большие группы рабочих-наборщиков текста и машинистов-печатников, делающих оттиски и размножающих копии с них. Каждая из этих двух групп подразделяется на много мелких подгрупп, особенно в крупных центрах полиграфической промышленности. В Лондоне, например, машинист-печатник, знакомый с одним типом машин, или наборщик, привыкший к одному виду работы, если его лишить места, не захочет сразу же отказаться от преимуществ своей узкой специальности и, опираясь на знание простейших приемов данного производства, искать место у машин другого типа или другого рода наборную работу *[Саутворд, например, отмечает, что "печатник может разбираться только в машинах, печатающих книги, или в машинах, печатающих газеты; он может знать все" о полоскопечатных машинах или пресс-цилиндрах; "или же из пресс-цилиндра он может быть знаком только с одной из его разновидностей. Совершенно новые машины порождают новую категорию квалифицированных рабочих. Имеются рабочие, отлично справляющиеся с печатным станком Уолтера, но не имеющие представления о том, как работать на двухцветных или сложных книгопечатных машинах. В наборном деле разделение труда доводится до еще большей детализации. Прежнему печатнику было все равно, что набирать - объявление, титульный лист или книгу. Сегодня мы имеем рабочих по акцидентному набору, рабочих по набору книжного текста, рабочих по набору газетного текста, причем слово "рабочий" (hand) подразумевает труд фабричного характера. Существуют акцидентные наборщики, специализирующиеся только на афишах. Наборщики книг подразделяются на тех, кто набирает заголовки, и тех, кто набирает текст. В свою очередь последние включают собственно наборщиков и верстальщиков, которые сверстывают страницы".]*. Эти барьеры между мельчайшими подвидами профессии занимают большое место во многих описаниях новейшей тенденции к специализации производства; до известной степени это не лишено оснований, так как несмотря на то, что такое столь мелкое дробление профессий позволяет рабочему, вытесненному из одного ее подразделения, без большого снижения производительности перейти в другое, смежное, подразделение, он все же так не поступает, пока не попытается найти работу по привычной специальности; поэтому, когда дело касается небольших - в масштабах недель - текущих колебаний в рамках данной профессии, указанные барьеры имеют такую же силу, какую имели бы и более высокие. Но по своему характеру они резко отличаются от глубоких и широких пропастей, которые отделяли одну группу средневековых ремесленников от другой и которые породили на всю жизнь тяжкие страдания ткачей, работавших на ручных станках, когда они лишились своей профессии *[Проследим еще несколько дальше процесс замены ручного труда машинами в одних отраслях и открытия новых возможностей для его применения - в других. Понаблюдаем процесс, в ходе которого крупные тиражи больших газет набираются и печатаются в течение нескольких часов. Начать с того, что значительная часть самого буквопечатания часто выполняется машиной; но в любом случае литеры сначала размещаются на плоской поверхности, с которой печатать очень быстро невозможно. Поэтому следующим шагом является изготовление из папье-маше слепка с них, который накладывается на цилиндр и затем служит в качестве матрицы для отливки заново металлического стереотипа, подгоняемого к валкам печатной машины. Закрепленный на валках стереотип вращается попеременно в сторону валков, наносящих краску, и бумаги.*

Бумага помещена в низу машины в виде громадного рулона, который автоматически раскручивается сначала в направлении увлажняющих цилиндров, а затем в направлении печатающих валков, из которых один печатает на одной стороне бумаги, а другой - на оборотной ее стороне; затем бумага подается на режущие цилиндры, разрезающие ее на отрезки равной длины, а отсюда на фальцовочный механизм, который и превращает ее в газету, готовую к продаже.

Совсем недавно отливку шрифта стали производить новыми методами. Наборщик печатает на клавиатуре, подобной той, какая имеется на пишущей машинке, а матрицы соответствующих букв выстраиваются в строчку; затем после разбивки матричных строк на них наносится жидкий свинец, и прочная полоса набора готова. При дальнейшем совершенствовании технологии каждую букву стали отливать отдельно с ее матрицы; машина сама стала высчитывать площадь, занимаемую буквами, останавливаться, когда их набирается достаточно для строки, выделять свободную площадь, точно равную сумме маленьких промежутков между словами, и наконец отливать строку. Утверждают, что один наборщик в состоянии работать одновременно на нескольких таких машинах, находящихся в разных городах, с помощью электрического тока.].

В полиграфической промышленности, как и в производстве часов, мы наблюдаем появление механических и научных устройств, обеспечивающих достижение таких результатов, какие без них были бы невозможны; в то же время они неуклонно принимают на себя работу, прежде требовавшую приложения квалифицированного ручного труда и ловкости человека, но отнюдь не большой сообразительности, и оставляют на долю человека все те виды работ, которые требуют приложения ума, создавая, таким образом, всякого рода новые профессии, где существует большая потребность именно в сообразительности. Каждый шаг в совершенствовании и удешевлении печатных устройств увеличивает спрос на сообразительность и рассудительность, на высокую грамотность вычитчика текста, на искусство и вкус тех, кто понимает, как набрать хороший титульный лист или как оформить страницу, на которой следует напечатать гравюру, чтобы свет и тень распределялись надлежащим образом. Он повышает спрос на одаренных и многоопытных художников, умеющих рисовать или гравировать на дереве, камне и металле, а также на людей, способных дать на десять строк точное изложение содержания речи, занявшей десять минут, — интеллектуальный подвиг, трудность которого мы недооцениваем, поскольку он столь часто совершается. Наконец, развитие полиграфической техники ведет к расширению объема работы фотографов, стереотиперов и гальваников, производителей печатных машин и многих других, получающих более высокую выучку и более высокий доход от своего труда, чем получали укладчики и разгрузчики, фальцовщики газет, обнаружившие, что их работу взяли на себя железные пальцы и железные руки.

§ 6. Теперь перейдем к рассмотрению последствий применения машин, выражающихся в ослаблении чрезмерного напряжения мышц человека, которое еще несколько поколений назад являлось общим уделом более половины работающих даже в такой стране, как Англия. Самые поразительные примеры могущества машин наблюдаются на крупных металлургических заводах, особенно производящих броневые плиты, где усилия, которые следует прилагать, столь велики, что мускулы человека там не имеют никакого значения, и где каждое передвижение, будь то горизонтальное или вертикальное, приходится осуществлять при помощи гидравлической или паровой энергии, а роль человека сводится к управлению машиной, удалению золы или выполнению другой такой же второстепенной работы.

Подобного рода машины увеличили нашу власть над природой, но характер труда человека они непосредственно изменили не слишком сильно, поскольку ту работу, которую он здесь выполняет, он не мог бы выполнить без этих машин. Однако в других отраслях машины облегчают труд человека. Плотники, например, изготовляют такого же рода изделия, какими пользовались еще наши предки, но при этом затрачивают гораздо меньше тяжелого труда. Они теперь занимаются выполнением преимущественно самых приятных и самых интересных частей работы; в каждом городишке и почти в каждой деревне имеются паровые установки для распилки, строгания и вытачивания, освобождающие работников от тяжкого труда, который еще не очень давно обычно доводил их до преждевременного старения *[Рубанок, применявшийся при выравнивании поверхности больших досок для полов и при других работах, вызывал болезни сердца и, как правило, превращал плотников в стариков уже к сорока годам. Как отмечает Адам Смит, "когда рабочие получают высокую... плату, они склонны надрываться над работой и, таким образом, разрушают свое здоровье и силы за несколько лет. Плотник в Лондоне, как и в некоторых других местах, как полагают, не может работать в полную силу больше восьми лет... Почти каждая категория ремесленников подвержена какой-либо специальной болезни, порождаемой чрезмерной затратой их конкретного вида труда" (["Богатство народов..."](), [кн. I, гл. VII]()).]*.

Новая машина, когда она только что изобретена, обычно нуждается в тщательном уходе и пристальном внимании. Но работа обслуживающего ее рабочего подвергается постоянному пересмотру; часть его функций, носящая однообразный и монотонный характер, постепенно перекладывается на саму машину, которая последовательно превращается во все более автоматическую, самодействующую, пока на долю рабочего не остается никакой другой работы, кроме как подавать через определенные промежутки времени материалы и забирать готовую продукцию. При этом все же сохраняется обязанность следить за нормальным состоянием машины и за равномерностью ее работы; но даже и эта обязанность часто облегчается введением автоматического контроля, заставляющего машину остановиться, как только возникают какие-либо неполадки.

Никакая профессия не может быть столь узкой и монотонной, как профессия ткача старых времен, изготовлявшего одноцветную ткань. Теперь же одна женщина может справиться с четырьмя или более ткацкими станками, каждый из которых производит за день во много раз больше работы, чем старый ручной станок, причем ее труд значительно менее однообразен и требует гораздо большей сообразительности. В результате на каждые 100 ярдов сотканной материи чисто монотонная часть работы человека не составляет, вероятно, и 20-й доли той, какая выполнялась на ручном станке. *[Производительность труда в ткачестве возросла за последние 70 лет в 12 раз, а в прядении - в 6 раз. В предыдущие 70 лет производительность труда в прядении уже увеличилась в 200 раз (см.: Ellison . Cotton Trade of Great Britain, ch. IV and V).]*

Такого рода факты можно обнаружить в новейшей истории многих отраслей, и они имеют важное значение, когда мы рассматриваем способы, с помощью которых современная организация производства стремится сузить область приложения труда отдельного лица, а тем самым сделать ее монотонной. Между тем отрасли, где работа наиболее узко специализирована, — это как раз те, в которых основное напряжение физического труда скорее всего могут принять на себя машины. Таким образом, главное зло — монотонность труда — намного уменьшается. Как утверждает Рошер, гораздо больше следует страшиться монотонности жизни, чем монотонности работы; последняя выступает как крупнейшее зло лишь тогда, когда она порождает монотонность жизни. Когда профессия человека требует от него большого физического напряжения, он после работы уже ни на что не годен; если при этом работа не требует приложения его умственных способностей,

вообще мало шансов на то, что они получат развитие. Однако нервная энергия не очень сильно истощается на обычной фабричной работе, во всяком случае там, аде нет чрезмерного шума и где не слишком длинный рабочий день. Социальная среда фабричной жизни стимулирует умственную деятельность как в рабочее время, так и за его предела ми; многие из тех рабочих, чьи профессии являются, казалось бы, самыми монотонными, обладают значительным умом и духовными качествами. *[Вероятно, текстильная промышленность являет собой наилучший пример отрасли, где работа, прежде выполнявшаяся вручную, теперь производится машинами. Это особенно наглядно в Англии, где указанная отрасль дает работу почти полумиллиону мужчин и свыше чем полумиллиону женщин, или более 10% тех, кто получает самостоятельный заработок. О напряжении, снимаемом здесь с человеческих мускулов при обращении даже с мягкими материалами, свидетельствует тот факт, что на каждого из этого миллиона рабочих приходится энергия пара примерно в одну лошадиную силу, т. е. в десять раз больше, чем они бы сами затратили, даже если бы все были сильными мужчинами; история текстильных производств послужит нам напоминанием о том, что многие из тех, кто выполняет в обрабатывающей промышленности самую монотонную работу, являются, как правило, отнюдь не квалифицированными рабочими, опустившимися до нее с более высоких видов труда, а неквалифицированными рабочими, поднявшимися до нее. Большое число рабочих ланкаширских хлопчатобумажных фабрик пришло туда из пораженных нищетой районов Ирландии, а другие являются потомками пауперов и физически слабых людей, которых в начале прошлого века отправляли туда во множестве из самых бедных сельскохозяйственных районов с ужасными условиями жизни, где работников кормили и содержали почти хуже, чем скот, за которым они ходили. Опять-таки когда выражается сожаление по поводу того, что рабочие хлопчатобумажных фабрик Новой Англии не обладают теперь таким культурным уровнем, какой преобладал среди них столетие назад, мы должны вспомнить, что потомки тех фабричных рабочих поднялись до более высоких и более ответственных постов и включают многих способнейших и богатейших граждан Америки. Те, кто занял их места, находятся в процессе подъема; это главным образом французские канадцы и ирландцы, которые, хотя и могли усвоить на своем новом местожительстве те или иные пороки цивилизации, все же живут намного лучше и в целом располагают лучшими возможностями для развития собственных возвышенных качеств и качеств своих детей, чем они имели на старых местах.]*

Правда, американский фермер — человек способный, и дети его быстро продвигаются вверх по общественной лестнице. Но частично потому, что земля имеется в изобилии и обычно он сам является собственником обрабатываемой им фермы, он располагает лучшими социальными условиями, чем английский земледелец; ему всегда нужно было самостоятельно заботиться о себе, и он уже давно привык применять и ремонтировать сложные машины. Английскому сельскохозяйственному работнику приходилось бороться со многими большими трудностями. До недавних пор он имел низкое образование; он в большой степени оставался под полуфеодальной властью, не лишенной преимуществ, но подавлявшей предприимчивость, а в известной мере даже и чувство собственного достоинства. Эти негативные факторы теперь устранены. Он получает в юности вполне приличное образование. Он овладевает умением обращаться с различными машинами; он уже менее зависим от расположения какого-нибудь отдельного сквайра или группы фермеров; а поскольку его труд стал разнообразнее и сильнее развивает ум, чем низшие виды городского труда, он обрел стремление продвигаться вверх как в абсолютном плане, так и в относительном.

§7. Нам надлежит теперь продолжить выяснение условий, обеспечивающих наибольшую экономию в производстве, которая возникает в результате разделения труда. Очевидно,

что производительность специализированной машины или специализированного мастерства рабочего образует лишь одно условие их экономичного применения; другое условие состоит в том, чтобы обеспечить достаточно работы для их полной загрузки. Как отмечал Бэббейдж, на крупной фабрике "ее хозяин, разделяя работу на отдельно выполняемые операции, каждая из которых требует различной степени умения или физической силы, может купить точно такое количество того и другой, какое необходимо для каждой операции, тогда как, если бы вся работа целиком выполнялась одним рабочим, этот человек должен был бы обладать достаточным умением, чтобы справиться с самыми сложными операциями, и достаточной силой, чтобы выполнять самые тяжелые операции, на которые подразделяется вся работа". Экономия производства требует не только того, чтобы каждый работник был постоянно занят на узком участке работы, но также и того, чтобы при возникновении для него необходимости выполнять различные операции каждая из этих операций могла мобилизовать возможно больше его умения и способностей. Равным образом и экономия применения машин требует, чтобы мощный токарный станок, специально приспособленный для одного вида работы, возможно дольше использовался бы именно на этой операции, а если его приходится использовать на другой операции, она должна быть такой, чтобы стоило выполнять ее на токарном станке, а не такой, какую так же хорошо можно выполнять и на гораздо меньшей машине.

Следовательно, когда речь идет об экономии производства, люди и машины находятся почти в одинаковом положении, но тогда как машина служит лишь орудием производства, конечной целью производства является благосостояние человека. Мы уже задавались вопросом, выигрывает ли человечество в целом от доведения до крайности такой специализации функций, какая приводит к тому, что самая тяжелая работа осуществляется немногими людьми; теперь же следует рассмотреть его более тщательно применительно к особому труду по управлению предприятиями. Основной упор в следующих трех главах будет сделан на выявлении причин, которые делают различные формы управления предприятием наиболее пригодными для выгодного использования окружающей их обстановки и обусловливают наибольшую вероятность их преобладания над другими; между тем здесь уместно поставить вопрос, насколько эти формы управления предприятием отвечают интересам самого своего окружения.

Многие из видов экономии от применения специализированных квалификаций и машин, которые обычно считаются доступными очень крупным предприятиям, вовсе не зависят от размера отдельных фабрик. Некоторые из них зависят от совокупного объема производства соответствующей продукции в данной округе, тогда как другие, особенно связанные с ростом знаний и развитием техники, зависят главным образом от совокупного объема производства во всем цивилизованном мире. И здесь мы бы сочли возможным ввести два специальных термина. Можно подразделить экономию, проистекающую из масштабов производства любого рода товаров, на две категории: во-первых, на экономию, зависящую от общего развития производства; во-вторых, на экономию, зависящую от ресурсов отдельных занятых в нем предприятий, от их организации и от эффективности управления ими. Первую мы бы назвали внешней экономией, а вторую — внутренней экономией. В настоящей главе мы рассматривали главным образом внутреннюю экономию; но теперь мы переходим к изучению тех очень важных видов внешней экономии, которые часто могут быть достигнуты концентрацией многих однородных мелких предприятий в отдельных районах, или, как принято говорить, локализацией промышленности.

Глава десятая. Организация производства (продолжение). Концентрация специализированных производств в отдельных районах

§ 1. На ранней стадии цивилизации населению каждой местности приходилось довольствоваться собственными ресурсами большинства потребляемых им тяжеловесных товаров, если, конечно, не оказывалось специальных средств для перевозки их по воде. Но потребности и обычаи постепенно менялись, а это облегчало производителям возможность удовлетворять потребности даже таких потребителей, с которыми у них было мало средств сообщения; это позволяло купить несколько привезенных издалека дорогих предметов также сравнительно бедным людям, рассчитывавшим, что эти предметы украсят их праздники и свободное время в течение целой жизни, а быть может, и в течении жизни двух или трех поколений. В результате более легкие и более дорогие предметы одежды и личные украшения наряду с пряностями и некоторыми видами металлической утвари, употребляемой всеми классами, и многие другие вещи, специально предназначавшиеся для богатых, часто доставлялись из очень далеких мест. Часть этих товаров производилась лишь в нескольких местах или даже только в одном месте, и они распространялись по всей Европе либо через посредство ярмарок *[Так, в отчетах о Стаурбриджской ярмарке, состоявшейся близ Кембриджа, мы читаем записи о бесчисленном множестве легких товаров и драгоценных предметов, привезенных из старых центров цивилизации Востока и Средиземноморья; некоторые из них доставлялись на итальянских судах, а другие по суше вплоть до побережья Северного моря.]* и профессиональных коробейников, либо самими производителями, прекращавшими работу, чтобы отправиться пешком за много тысяч миль продать свои товары и посмотреть на белый свет. Эти выносливые путешественники сами на себя брали риск ведения своих маленьких предприятий; они позволяли удерживать производство некоторых видов товаров на верном пути с целью удовлетворения потребностей покупателей, проживающих очень далеко от них; и они создавали новые потребности у потребителей, демонстрируя им на ярмарках И в их собственных домах новые товары, производимые в далеких странах. Производство, сосредоточенное в определенных местностях, обычно называют, хотя, быть может, и не совсем точно, локализованной промышленностью *[Недавно путешественники по Западному Тиролю могли наблюдать необычный и своеобразный пережиток этого обычая в деревне под названием Имст. Жители этой деревни как-то овладели и искусством разведения канареек, а ее юноши отправлялись в далекое путешествие по всей Европе, неся на себе каждый примерно 50 небольших клеток, прикрепленных на шесте, и так передвигались пешком, пока не продавали всех птиц.]* .

Эта первичная локализация производства проложила путь ко многим современным процессам разделения труда в промышленном производстве и в деле управления предприятием. Даже еще и теперь мы обнаруживаем старого типа производства, сосредоточенные в глухих деревнях Центральной Европы и отправляющие свои простые изделия в самые оживленные центры современной индустрии. В России разрастание семейной группы до размеров деревенского поселения часто порождает возникновение локализованного производства, причем там существует множество деревень, каждая из которых производит лишь один вид продукции или даже только одну его часть *[Существует, например, свыше 500 деревень, специализирующихся на изготовлении различных предметов из дерева; одна деревня производит одни только спицы для тележных колес, другая - только кузова телег и т. д.; свидетельства подобного положения вещей можно найти в истории восточных цивилизаций и в хрониках средневековой Европы. Так, мы обнаруживаем в записной книжке адвоката (Rogers. Six Centuries of Work and Wages, ch. IV), которую он вел примерно в 1250 г., что в Линкольне производятся пурпурные ткани, в Блае - белые, в Беверли - темно-коричневые, в Колчестере - желто-коричневые, в Шафтсбери, Льюисе и Эйлшеме - льняные ткани, в Уорике и Брай-порте - веревка, в Марстиде - ножи, в Уилтоне - иголки, в Лестере - бритвы, в Ковентри - мыло, в Донкастере - конская сбруя, в Честере и Шрусбери - кожа*

и меха и т. д. Локализация производств в Англии начала XVIII в. хорошо описана Дефо в его работах "Plan of English Commerce", P. 85-87; "English Tradesmen", II. p. 282-283.].

§ 2. К локализации производства вели многие разнообразные причины, но главными были природные условия - характер климата и почвы, наличие залежей полезных ископаемых и строительного камня в данной округе или в пределах досягаемости по суше или воде. Так, металлообрабатывающее производство обычно размещалось либо вблизи рудников, либо в местах, где имелось дешевое топливо. Металлургические предприятия Англии сначала устремлялись в районы с обилием древесного угля, а потом поближе к каменноугольным копям *[Последующие перемещения металлургической промышленности из Уэльса, Стаффордшира и Шропшира в Шотландию и на Север Англии хорошо видны на таблицах, представленных сэром Лотианом Беллом работавшей недавно Комиссии по проблемам депрессии в торговле и промышленности. См. ее "Social Report", part I, p. 320.]*. Стаффордшир производит много видов гончарных изделий, все сырье для которых завозится издалека, но он обладает дешевым углем и отличной глиной для изготовления прочных печей, в которых гончарные изделия подвергаются обжигу. Плетение соломы сосредоточено главным образом в Бедфордшире, где солома содержит достаточно минеральных элементов, чтобы быть прочной и неломкой; в свою очередь буковые леса Бакингемшира обеспечивают древесину для производства стульев. Ножевое производство в Шеффилде обязано своим существованием прежде всего наличию великолепных песчаников, из которых изготовляются точильные камни.

Другая главная причина локализации производства заключается в покровительстве двора. Сосредоточенная там масса богатых людей предъявляет спрос на товары особо высокого качества, а это привлекает квалифицированных рабочих из далеких мест и побуждает местных рабочих обучаться мастерству. Когда восточный владыка менял свою резиденцию — а это, частично по санитарным соображениям, делалось постоянно, — покинутый город стремился искать спасение в развитии специализированного производства, которое обязано своим возникновением присутствию двора. Но очень часто правители намеренно приглашали издалека мастеровых и поселяли их группой в одном месте. Так, утверждают, что развитие техники в Ланкашире произошло под влиянием норманских кузнецов, которых поселил в Уоррингтоне Хуго де Лупус во времена Вильгельма Завоевателя. А развитие большей части английской обрабатывающей промышленности до эры хлопка и пара направлялось поселениями фламандских и других пришлых ремесленников, многие из которых создавались по прямым указаниям королей из династий Плантагенетов и Тюдоров. Эти иммигранты научили нас, как ткать шерстяные и камвольные ткани, хотя еще в течение долгого времени мы отправляли свои ткани в Голландию для ворсования и окрашивания. Они научили нас, как коптить сельдь, изготовлять шелк, кружева, стекло, бумагу и удовлетворять многие другие наши потребности *[Фуллер рассказывает, что фламандцы положили начало производству сукна и фланели в Норвиче, байки - в Садбери, саржи - в Колчестере и Тоунтоне, сукна - в Кенте, Глостершире, Вустершире, Уэстморленде, Йоркшире, Гемпшире, Беркшире и Суссексе, кирзовой ткани - в Девоншире и левантийского сафьяна ~ в Ланкашире (Smiles. Huguenots in England and Ireland, p. 108. См. также: Lesky . History of England in the eighteenth century, ch. II).]*.

Но как эти иммигранты сами обучились своему искусству? Их предки, несомненно, использовали традиционные ремесла ранних цивилизаций Средиземноморья и Дальнего Востока, ибо почти всякое важное знание имеет глубокие корни, простирающиеся в далекое прошлое; эти корни были столь широко разбросаны, столь насыщены соками и столь способны дать ростки могучих растений, что в Древнем мире, вероятно, не было такого места, где уже давным-давно не могли бы получить бурное развитие великолепные

и сложные производства, если бы их росту благоприятствовали характер населяющего их народа и его социальные и политические институты. Те или иные конкретные обстоятельства могли предопределить, получит ли расцвет какое-либо производство в каком-либо городе; на производственный облик даже целой страны могли оказать большое влияние плодородие ее почв и богатство ее недр, ее возможности для ведения торговли. Такие природные условия сами по себе способны были стимулировать неограниченное развитие трудолюбия и предприимчивости, но именно наличие этих последних, чем бы они ни были порождены, служило главным условием возникновения наивысших видов ремесла. Прослеживая историю трудолюбия и предприимчивости, мы одновременно уже выявили в самых общих чертах причины, обусловившие сосредоточение индустриального руководства миром то в одной стране, то в другой. Мы видели, как природные факторы влияют на энергию человека, как стимулирует его деятельность бодрящий климат, как его поощряет на смелые предприятия открытие новых широких областей для приложения его труда; но мы видели также, как использование им этих благоприятных обстоятельств зависело от его жизненных идеалов, как теснейшим образом переплелись поэтому друг с другом религиозные, политические и экономические нити мировой истории и как все они вкупе склонялись в ту или иную сторону под воздействием крупных политических событий и под влиянием сильных личностей.

Причины, предопределяющие экономический прогресс народов, относятся к сфере исследования международной экономики и поэтому лежат за пределами рассматриваемой здесь темы. Мы на время отвлечемся от этих более общих процессов локализации производства и проследим судьбы групп квалифицированных рабочих, сконцентрированных в узких границах промышленного города или густонаселенного индустриального района.

§ 3. Когда какое-либо производство выбрало для себя местонахождение, то вероятнее всего, что оно будет оставаться там долго, поскольку уж очень велики выгоды, извлекаемые людьми, принадлежащими к одной квалифицированной профессии, из близкого соседства друг с другом. Тайны профессии перестают быть тайнами, но как бы пронизывают всю атмосферу, и дети бессознательно познают многие из них. Хорошая работа оценивается по справедливости, достоинства изобретений и усовершенствований в машинном оборудовании, в технологических процессах и в общей организации производства сразу же подвергаются обсуждению: если один предложил новую идею, ее подхватывают другие и дополняют собственными соображениями, и она, таким образом, становится источником, в свою очередь порождающим новые идеи. Вскоре в округе возникают вспомогательные производства, снабжая основное инструментами и материалами, организуя для него средства сообщения и разнообразными методами способствуя экономии потребляемого им сырья.

Далее, очень высокая степень экономичности использования машин может быть достигнута в районе, где существует большое совокупное производство однородного продукта, даже если в нем и нет очень крупного индивидуального капитала. Дело в том, что вспомогательные производства, каждое из которых берет на себя лишь какую-то маленькую часть всего производственного процесса и обслуживает ею большое число своих соседей, в состоянии непрерывно использовать самые узкоспециализированные машины и таким образом обеспечивать их окупаемость, несмотря на их высокую первоначальную стоимость и очень быстрый темп амортизации.

Кроме того, на всех стадиях экономического развития, за исключением самых ранних, локализованное производство извлекает большую выгоду из того факта, что оно создает постоянный рынок для квалифицированного труда. Предприниматели стремятся

обращаться повсюду, где они могут рассчитывать на широкий выбор рабочих той специальности, какая им требуется, тогда как рабочие, подыскивающие работу, естественно, направляются туда, где много предпринимателей, которым нужны рабочие именно этой специальности, и где, следовательно, можно надеяться найти рынок с высоким спросом на данный вид труда. Владелец изолированной фабрики, даже располагающий доступом к изобильному рынку неквалифицированного труда, часто испытывает большие трудности из-за нехватки квалифицированных рабочих какой-либо особой специальности; в свою очередь и квалифицированному рабочему, выброшенному с такой фабрики, также нелегко найти себе работу. Социальные мотивы здесь взаимодействуют с экономическими: часто наблюдается тесная дружба между предпринимателями и их работниками, причем ни одна из сторон не склонна полагать, что в случае возникновения между ними неприятного инцидента они обязательно должны продолжать конфликтовать друг с другом; обе стороны хотят сохранить за собой возможность безболезненно порвать старые узы, когда они становятся неприятными. Эти трудности до сих пор служат существенным препятствием для успешного ведения любого предприятия, где требуется рабочая сила особой квалификации, но которая отсутствует на аналогичных предприятиях в данной округе; указанные трудности, однако, уменьшаются вследствие появления железных дорог, печатного станка и телеграфа.

С другой стороны, локализованное производство обладает известными недостатками в качестве рынка для рабочей силы, если рабочие операции в нем носят преимущественно однородный характер, например, если с ними могут справляться лишь физически сильные мужчины. В тех районах черной металлургии, в которых нет текстильных или иных фабрик, где могли бы работать женщины и дети, заработная плата высока и содержание рабочей силы обходится предпринимателю дорого, хотя средние денежные заработки отдельной рабочей семьи низки. Но путь устранения этого порока самоочевиден, он заключается в развитии в той же местности производств дополнительного характера. Так, текстильные предприятия постоянно оказываются сосредоточенными по соседству с горнодобывающими и машиностроительными, причем в одних случаях этот процесс совершается почти стихийно, тогда как в других, например в Барроу, он был сознательно осуществлен в крупном масштабе с целью обеспечить различные виды занятости в районе, где прежде имелся лишь очень малый спрос на труд женщин и детей.

Преимущества разнообразия видов занятости сочетаются с преимуществами концентрации производства в некоторых наших промышленных городах, и это служит главной причиной их постоянного роста. Но, с другой стороны, площадь центральных районов крупного города представляет такую большую ценность для торговых предприятий, что земельная рента там оказывается намного выше, чем та, которую могут позволить себе вносить промышленные предприятия даже с учетом отмеченного сочетания преимуществ; аналогичная конкуренция возникает между служащими торговых фирм и фабричными рабочими за жилые помещения. В результате фабрики теперь концентрируются не в самих крупных городах, а на их окраинах и в промышленных районах по соседству с ними *[Эта тенденция проявилась особенно заметно в текстильной промышленности. Манчестер, Лидс и Лион все еще остаются главными центрами торговли хлопчатобумажными, шерстяными и шелковыми тканями, но сами они уже не производят большую часть изделий, которым они в первую очередь обязаны своей славой. С другой стороны, Лондон и Париж сохраняют свои позиции двух крупнейших промышленных городов мира, а третье место занимает Филадельфия. Взаимное воздействие локальной концентрации производства, роста городов и городского жизненного уклада и развития машинного производства хорошо прослежено в труде Гобсона "Evolution of Capitalism".]*.

Район, жизнь которого зависит преимущественно от одной отрасли производства, обречен на глубокую депрессию в случае падения спроса на ее продукцию или сокращения поставок применяемого ею сырья. Этот порок также в значительной мере устраняется в тех крупных городах или крупных индустриальных районах, где большое развитие получают несколько самостоятельных отраслей. Если одна из них временно потерпит неудачу, другие, вероятно, окажут ей косвенную поддержку, причем они дадут возможность местным лавочникам продолжать снабжение рабочих отрасли, попавшей в трудное положение.

До сих пор мы рассматривали локализацию производства с точки зрения его экономичности. Но следует принять во внимание и удобства, создаваемые для покупателя. Чтобы совершить мелкую покупку, он пойдет в ближайшую лавку, однако, когда дело касается крупной, покупатель возьмет на себя труд направиться в любую часть города, где, как он знает, имеются хорошие специальные магазины, в которых он сможет купить именно то, что ему нужно. Вот почему магазины, торгующие дорогими, отборными товарами, имеют тенденцию концентрироваться в одном месте, тогда как лавки, снабжающие покупателей простейшими товарами домашнего потребления, разбросаны повсюду.*[Ср.: Hobson. Op. cit.,p. 114.]*

§ 4. Каждое удешевление средств сообщения, каждая новая возможность для свободного обмена идеями между отдаленными местностями изменяет действие сил, толкающих на локализацию производств. Вообще говоря, следует отметить, что снижение пошлин или фрахтов за транспортировку товаров ведет к тому, что каждая местность приобретает больше потребных ей предметов в удаленных от нее районах, но, с другой стороны, все, что усиливает готовность людей переселяться из одного места в другое, побуждает квалифицированных мастеровых заниматься своим ремеслом вблизи потребителей, которые станут покупать их изделия. Эти две противоположные тенденции ярко продемонстрировала новейшая история английского народа.

С одной стороны, неуклонное снижение фрахтов, открытие железнодорожной связи между сельскохозяйственными районами Америки и Индии и переход Англии к политике свободной торговли привели к громадному увеличению ее импорта сырья. Но, с другой стороны, возрастающая дешевизна, скорость и удобства заграничных путешествий побуждали ее опытных бизнесменов и ее квалифицированных мастеровых брать на себя инициативу создания новых производств в других странах, помогать им налаживать собственное производство товаров, которые они прежде имели обыкновение покупать в Англии. Английские механики научили людей почти в любой части света, как применять английские машины и даже как изготовлять такие машины; английские горняки открыли множество рудников, которые сократили иностранный спрос на многие виды английской промышленной продукции.

Одним из самых поразительных процессов, какие только знает история, способствовавших специализации отраслей производства страны, явился процесс быстрого увеличения в последнее время несельскохозяйственного населения Англии. Подлинную природу этого явления, однако, склонны понимать превратно; оно представляет такой громадный интерес как само по себе, так и в силу содержащихся в нем иллюстраций общих принципов, рассмотренных нами в предыдущей и настоящих главах, что мы может с пользой для дела уделить ему здесь некоторое внимание.

Прежде всего, реальное сокращение английских сельскохозяйственных отраслей вовсе не так велико, как представляется с первого взгляда. Правда, в средние века три четверти населения считалось сельскохозяйственным; правда также, что, по данным последней

переписи, лишь один их девяти был занят в сельском хозяйстве, а следующая перепись может показать, что лишь один из двенадцати занят там. Но не следует забывать, что в средние века так называемое сельскохозяйственное население не было занято исключительно сельскохозяйственным производством; оно включало в себя значительную часть работ, выполняемых теперь пивоварами и пекарями, прядильщиками и ткачами, каменщиками и плотниками, портнихами и портными и многими другими. Эта практика самообеспечения отмирала медленно, однако к началу прошлого столетия она в основном почти исчезла; и вполне вероятно, что труд, затрачиваемый в настоящее время в сельском хозяйстве, составляет ненамного меньшую долю трудовых затрат во всем производстве страны, чем в средние века, ибо, несмотря на прекращение экспорта из страны шерсти и пшеницы, произошло такое громадное увеличение продукции земледелия, что быстрое усовершенствование агротехники едва ли способно было сдерживать действие закона убывающей отдачи. Но со временем значительная доля сельскохозяйственного труда была переключена на производство дорогих машин для сельского хозяйства. Эта перемена еще полностью не сказывалась на численности тех, кого относили к земледельцам, пока машины оставались на конной тяге, поскольку труд по уходу за лошадьми и их кормлению считался сельскохозяйственным. Однако в последние годы быстрый рост применения паровой энергии в земледелии совпал с увеличением импорта сельскохозяйственных продуктов. Шахтеры, снабжающие паровые машины топливом, и механики, изготовляющие эти машины и управляющие ими в поле, не рассматриваются как занятые на земле, хотя конечная цель их труда состоит в содействии ее возделыванию. Следовательно, подлинное сокращение сельского хозяйства Англии не столь велико, как кажется на первый взгляд, но перемены произошли в распределении сельскохозяйственного труда. Многие работы, некогда выполнявшиеся работниками сельского хозяйства, теперь выполняют специализированные рабочие, причисляемые к строительству или дорожному строительству, к транспорту и т.д. Отчасти по этой причине численность населения, проживающего в чисто сельскохозяйственных районах, не всегда резко сокращалась, а часто даже увеличивалась, хотя численность занятых непосредственно в сельском хозяйстве уменьшалась быстро.

Мы уже обращали внимание на возделывание, которое оказывает импорт сельскохозяйственных продуктов на изменение относительной ценности различных почв: наиболее быстро падала стоимость земель, которые были заняты главным образом под пшеницей и которые не отличались большим естественным плодородием, хотя при условии применения дорогостоящих методов обработки они способны давать вполне удовлетворительные урожаи. Основная доля масс сельскохозяйственных рабочих, переселившихся в крупные города, приходилась на районы с преобладанием таких почв; в результате географическое размещение отраслей производства внутри страны подверглось еще большему изменению. Разительный пример воздействия новых транспортных средств мы наблюдаем в тех животноводческих районах отдаленных частей Соединенного Королевства, которые отправляют молочные продукты специальными скоростными поездами в Лондон и другие крупные города и вместе с тем снабжаются пшеницей с дальних берегов Атлантики или даже Тихого океана.

Между тем изменения транспортных средств отнюдь не увеличили, как могло бы показаться, долю английского населения, занятого в промышленности. Объем продукции английской индустрии теперь, конечно, во много раз больше продукции, выпускавшейся в середине прошлого столетия, однако в общей численности населения доля работников всех отраслей промышленности была в 1851 г. такой же, как и в 1901 г., несмотря на то что число тех, кто производит машины и орудия, выполняющие большую часть работ в английском сельском хозяйстве, умножает численность промышленных рабочих.

Главное объяснение этого явления кроется в поразительном росте за последние годы мощности машин. Это позволяет нам производить всевозрастающую массу почти всех промышленных изделий как для собственных нужд, так и для экспорта без сколько-нибудь существенного увеличения численности персонала, обслуживающего машины. Вот почему мы оказались в состоянии направить высвободившийся в сельском хозяйстве труд на удовлетворение тех потребностей, в отношении которых совершенствование машин мало что нам дает: нынешний уровень производительности машин не позволил локализованным производствам в Англии превратиться в исключительно механизированные, какими они могли бы стать при более высоком ее уровне. Заметное место среди сфер деятельности, быстро расширившихся в Англии после 1851 г., заняли служба в правительственных учреждениях - центральных и местных, — образование всех ступеней, здравоохранение, музыкальные, театральные и иные развлекательные представления; все это помимо горнорудной промышленности, строительства, торговли и транспорта - шоссейного и железнодорожного. Ни на одну из указанных выше сфер новые изобретения не оказали сколько-нибудь большого непосредственного воздействия: труд человека здесь ненамного производительнее, чем он был столетие назад; поэтому, если удовлетворяемые ими потребности станут увеличиваться пропорционально росту нашего общего богатства, следует с уверенностью ожидать, что они будут поглощать постоянно возрастающую долю трудового населения. В течение ряда лет быстро увеличивалась численность домашних слуг, а общий объем приходящихся на их долю затрат труда расширялся быстрее, чем когда-либо прежде. Но большая часть этих работ выполняется — часто при помощи машин — лицами, работающими по найму у владельцев разного рода швейных ателье, гостиниц, кондитерских, даже посыльными бакалейных, рыбных лавок и других заведений, выполняющих заказы, если последние не делаются по телефону. Эти изменения ведут к увеличению специализации и локализации производств.

После этих примеров воздействия новейших сил на географическое размещение производств мы возобновим наше исследование того, насколько полную экономию от разделения труда можно получить путем концентрации большого числа мелких однородных предприятий в одной местности и какая степень такой экономии может быть достигнута сосредоточением большой части хозяйства страны в руках сравнительно небольшого числа богатых и мощных фирм, или, как принято говорить, производством в крупном масштабе; иными словами, в какой мере экономия от крупномасштабного производства обязательно должна быть **внутренней** и в какой мере она может быть **внешней**.

[Доля населения, занятого в текстильной промышленности Соединенного Королевства, снизилась с 3,13% в 1881 г. до 2,43% в 1901 г.; частично это объясняется тем, что значительную долю выполняемых в ней операций полуавтоматические машины сделали настолько простыми, что с ними вполне удовлетворительно могли справиться относительно малоопытные в производстве рабочие; частично же это объясняется тем, что основные текстильные изделия сохраняют почти такие же простые свойства, какими обладали 30 или даже 3 тыс. лет назад. С другой стороны, как сложность, так и объем производства продукции из чугуна и стали (включая судостроение) возросли настолько, что доля занятого в нем населения повысилась с 2,39% в 1881 г. до 3,01% в 1901 г., хотя за тот же период в применяемых в нем машинах и технологических процессах произошел гораздо больший прогресс, чем в текстильной группе производств. Остальные отрасли обрабатывающей промышленности использовали в 1901 г. такую же долю промышленного населения, как и в 1881 г. За тот же период тоннаж грузов, отправлявшихся из британских портов, возрос наполовину, численность портовых рабочих удвоилась, а моряков - несколько снизилась. Этот факт частично можно объяснить резким повышением технического уровня судостроения и производства

судовой оснастки, а частично - передачей портовикам почти всех связанных с обработкой грузов функций, часть которых еще недавно осуществлялась судовыми командами. Другое заметное изменение заключается в возрастании общей занятости женщин в обрабатывающей промышленности, хотя занятость замужних женщин снизилась, а применение детского труда наверняка сократилось намного.

"Сводные таблицы переписи 1911 г." ("The Summary Tables of the Census of 1911"), опубликованные в 1915 г., содержат так много изменений в классификации занятых по сравнению с 1901 г., что из них нельзя вывести обоснованные заключения о прошедших переменах. Однако табл. 64 указанной публикации и доклад проф. Д. Карадог-Джоунса в Королевском статистическом обществе в декабре 1914 г. показывают, что данные за 1901-1911 гг. отличаются от данных за предшествующие десятилетия лишь в деталях, а не по своему общему характеру.]

Глава одиннадцатая. Организация производства (продолжение). Крупномасштабное производство

§ 1. Преимущества производства в крупном масштабе лучше всего видны в обрабатывающей промышленности, куда мы можем отнести все предприятия, занятые переработкой сырья в такие формы, в которых оно пригодно для продажи на отдаленных рынках. Характерной чертой обрабатывающих отраслей, обычно служащей лучшей иллюстрацией преимуществ крупномасштабного производства, является их способность свободно выбирать местность, где они развертывают свою работу. Они, таким образом, отличаются, с одной стороны, от сельского хозяйства и других добывающих отраслей (горнорудной, каменоломен, рыбных промыслов и т.д.), географическое размещение которых обусловлено природой, а с другой - от производств, изготовляющих или ремонтирующих предметы, пригодные для удовлетворения специфических потребностей индивидуальных потребителей, от которых эти производства не могут размещаться на большом расстоянии, во всяком случае без больших потерь *["Обработка" (manufacture) представляет собой термин. давно потерявший связь с первоначальным его употреблением; теперь он применяется к тем отраслям производства, где важнейшую роль играет машина, а не ручной труд. Рошер предпринял попытку вернуть его поближе к первоначальному употреблению, отнеся его к домашнему, а не фабричному производству, но теперь уже слишком поздно это делать.]* .

Главные преимущества крупномасштабного производства заключаются в экономии квалифицированного труда, экономии машин и экономии сырья, однако последняя быстро теряет свое значение по сравнению с первыми двумя. Правда, конечно, что обособленный работник часто выбрасывает ряд мелких вещей, которые на фабрике были бы собраны и с пользой пущены в дело *[См. приведенный Бэббейджем пример с изготовлением горна ("Economy of Manufactures", ch. XXII).]*; однако такого рода расточительство едва ли может возникнуть в локализованном предприятии обрабатывающей промышленности, даже если оно находится в руках мелких владельцев; оно очень мало наблюдается в любой отрасли производства современной Англии, за исключением сельского хозяйства и домашнего приготовления пищи. Несомненно, многие из самых важных достижений последнего времени обязаны своим появлением использованию того, что составляло прежде отходы производства, но обычно это являлось следствием важного изобретения — в области химии или механики, — применение которого стимулировалось дробным разделением труда, но непосредственно от него не зависело *[Примером тому служит использование отходов от хлопка, шерсти, шелка и другого текстильного сырья, побочных продуктов в*

металлургической промышленности, в производстве соды и газа, а также в американской нефтяной и мясоконсервной промышленности.].

Верно также, что, когда сотни комплектов мебели или одежды приходится выкраивать по совершенно одинаковой модели, стоит уделять большое внимание такому точному раскрою досок или ткани, чтобы в отходы попадало лишь очень немного мелких обрезков. Однако это представляет собой экономию, проистекающую из мастерства; одна модель изготовляется для многократного использования, а поэтому ее возможно сделать очень тщательно и точно. Итак, мы можем теперь перейти к вопросу об экономии от применения машин.

§ 2. Несмотря на помощь, которую могут получать мелкие предприниматели от вспомогательных производств в округе, где сосредоточено много предприятий одной и той же отрасли *[См. предыдущую главу, § 3.]* , они оказываются в большом затруднении из-за возрастающего многообразия и дороговизны машин. На крупном предприятии часто применяется много дорогостоящих машин, специально изготовленных для выполнения одной узкой операции. Каждая такая машина требует довольно значительной площади и хорошего освещения и, таким образом, существенно увеличивает рентные платежи и общие расходы фабрики; к тому же, помимо процента и затрат на ремонтные работы, требуются большие амортизационные отчисления в расчете на вероятность усовершенствования такой машины в скором времени. *[Средний срок эксплуатации машины до ее замены новой во многих отраслях не превышает 15 лет, а в некоторых - 10 и даже еще меньше лет. Часто применение машины приносит убыток, если она не окупает в год 20% своей стоимости; когда машина стоимостью 500 ф. ст. выполняет операцию, добавляющую лишь 1% к стоимости обработанного ею материала - а это вовсе не исключительный случай, - она станет приносить убыток, если ее использование не обеспечит ежегодное производство продукции на сумму по крайней мере 10 тыс. ф. ст.]*

Владельцу мелкого предприятия приходится поэтому многие предметы изготовлять при помощи ручного труда или плохих машин, хотя он и знает, как лучше и дешевле их производить специальными машинами, если бы только он был в состоянии полностью их за грузить.

Впрочем, мелкому предпринимателю не всегда могут быть известны лучшие машины для его производства. Верно, конечно, что, когда производство, которым он занимается, уже давно ведется в крупных масштабах, применяемые им машины соответствуют современному техническому уровню, если только он в состоянии приобрести их на рынке. Например, в сельскохозяйственном и хлопчатобумажном производстве совершенствование машин осуществляется почти исключительно самими машиностроителями, и они доступны всем, по крайней мере при условии оплаты отчислений за патентные права. Но это не относится к отраслям, находящимся на начальной стадии своего развития или быстро меняющим характер своего производства, как, например, химические отрасли, часовая промышленность, некоторые отрасли производства джута и шелка; это не относится также к множеству постоянно возникающих производств для удовлетворения каких-нибудь новых потребностей или переработки каких-нибудь новых материалов.

Во всех таких отраслях новые машины и новые технологические процессы создаются предпринимателями для применения в собственном производстве. Всякое нововведение представляет собой эксперимент, который может потерпеть и неудачу, а удачные эксперименты должны окупить затраты на самих себя и на неудачные эксперименты; хотя

мелкий предприниматель может полагать, что ему ясен способ усовершенствования, он должен учесть необходимость тщательной проверки нововведения в испытаниях, значительный риск и затраты, существенные перерывы в остальной его работе; даже в том случае, когда он оказывается способен добиться благоприятного результата, он едва ли в состоянии наилучшим образом им воспользоваться. Он может, например, создать новый сорт продукта, который имел бы широкий сбыт, если привлечь к нему всеобщее внимание, но на это потребовалось бы израсходовать много тысяч фунтов стерлингов, и даже в этом случае ему пришлось бы отказаться от своего новшества. Дело в том, что он не в силах выполнить задачу, названную Рошером специфической задачей современного промышленника, а именно задачу создания новых потребностей путем показа людям чего-то такого, что им и не снилось прежде иметь, но что они хотели бы заполучить немедленно, как только им это покажут. Например, в гончарном производстве мелкий предприниматель не может позволить себе даже осуществлять эксперименты с новыми образцами и рисунками, за исключением лишь самых предварительных опытов. Его шансы на усовершенствование процесса изготовления изделий лучше там, где уже имеется хороший рынок сбыта таких изделий. Но даже и здесь он не может извлечь всю выгоду из своего изобретения, если он его не запатентует и не продаст право на использование патента, либо не позаимствует какой-то капитал для расширения собственного производства, либо, наконец, не изменит профиль своего предприятия и обратит весь свой капитал на тот производственный участок, к которому относится изобретение. Но, по существу, такого рода случаи исключительны: рост разнообразия машин и рост их дороговизны повсюду тяжело сказываются на положении мелкого предпринимателя. Из некоторых отраслей они уже вытеснили его полностью, а из других он быстро вытесняется. *[На многих предприятиях патентуется лишь очень небольшой процент технических новшеств. Они складываются из многих мелких ступеней усовершенствования, каждая из которых в отдельности не заслуживает того. чтобы выбирать на нее патент. Иногда их главный смысл заключается в предложении производить какой-то предмет, и патентование одного способа его изготовления лишь заставляет других людей разрабатывать другие способы его производства, против которых патент на первый способ бессилен. Когда выбирается какой-то патент, часто возникает необходимость "заблокировать" его путем патентованная всех других способов, обеспечивающих тот же производственный результат; владелец патента вовсе не рассчитывает сам использовать их все, а лишь не допустить их использование другими. Все это связано с волнениями, потерей времени и денег; крупный промышленник предпочитает применять свое новшество на собственном предприятии и извлекать из него возможно большую выгоду. Между тем если мелкий предприниматель выбирает патент, его стремятся измотать нарушениями его права, и хотя он может выиграть "с издержками" свои иски, которыми он пытается защитить себя, он, несомненно, будет разорен, если придется предъявлять много исков. Вообще говоря, в интересах общества, чтобы данные о новшестве были обнародованы, несмотря на то что оно запатентовано. Но если патент только зарегистрирован в Англии, а в других странах нет, английские промышленники не всегда используют новшество, несмотря даже на то, что они уже были на пороге получения информации о нем еще до его патентования, тогда как иностранные промышленники узнают о нем все необходимое и могут его использовать бесплатно.]*

Существуют, однако, отрасли, в которых преимущества, получаемые крупной фабрикой от экономии за счет применения машин, почти исчезают, как только предприятие достигает умеренного размера. Например, в хлопкопрядильном или ситценабивном производстве сравнительно небольшая фабрика сохраняет свои позиции и обеспечивает постоянную загрузку самых лучших машин на всех операциях, вследствие чего крупная фабрика практически оказывается лишь средоточием нескольких параллельных мелких

фабрик под одной крышей; на деле некоторые хлопкопрядильные фабриканты, расширяя свои предприятия, считают за лучшее дополнить их ткацким цехом. В подобных случаях крупные предприятия не достигают вовсе или достигают мало экономии от применения машин, однако даже и при этом они обычно кое-что экономят на фабричных зданиях, в частности на дымовых трубах, они экономят также на расходе паровой энергии, на управленческих издержках и на ремонте двигателей и машин. Крупные текстильные фабрики имеют собственные столярные и механические цеха, которые сокращают затраты на ремонт и предотвращают простои из-за перебоев в работе оборудования1. *[Весьма примечателен факт, что хлопчатобумажные и некоторые другие текстильные фабрики составляют исключение из общего правила, согласно которому размер капитала, требующийся в среднем на одного рабочего, на крупной фабрике обычно больше, чем на мелком предприятии. Причина этого кроется в том, что в большинстве других отраслей на крупных предприятиях дорогостоящими машинами производится много такой продукции, какая на мелких изготовляется вручную, в результате чего на крупных фабриках фонд заработной платы по отношению к объему выпускаемой продукции ниже, чем на мелких, а стоимость машин и производственной площади под ними намного выше. Между тем в простейших производствах текстильной промышленности мелкие предприятия располагают такими же машинами, как и крупные, а поскольку небольшие паровые двигатели и другие машины стоят пропорционально дороже, чем более мощные, на мелких предприятиях требуется больше основного капитала по отношению к объему продукции, чем на крупных, причем вполне вероятно, что и оборотного капитала на мелких также требуется относительно больше.]*

Существует очень много аналогичных перечисленным выше других преимуществ, которые крупная фабрика, а по существу, практически всякое другое крупное предприятие почти всегда имеет перед мелким. Крупное предприятие закупает все ему необходимое в больших количествах и, следовательно, дешевле; оно платит низкие фрахты и многими другими способами экономит на транспортных издержках, особенно если оно располагает железнодорожной веткой. Часто оно и свою продукцию продает большими партиями и таким образом избавляет себя от излишних хлопот, связанных с ее сбытом; тем не менее оно получает за нее хорошую цену, поскольку предоставляет клиенту удобную возможность для широкого выбора ассортимента и удовлетворения разнообразного спроса; сама репутация крупного предприятия внушает к нему доверие. Оно в состоянии расходовать большие суммы на рекламу через коммивояжеров и иными способами; его агенты доставляют ему из отдаленных мест достоверную информацию по производственно-техническим, коммерческим и кадровым вопросам, а его собственные товары рекламируют друг друга.

Экономия, проистекающая из высокой организации закупок и продаж, составляет одну из главных причин нынешней тенденции к слиянию многих предприятий одной и той же отрасли промышленности или торговли в единое гигантское целое, а также к образованию различного рода коммерческих федераций, включая сюда германские картели и централизованные кооперативные ассоциации. Этот вид экономии также всегда стимулировал концентрацию предпринимательского риска в руках крупных капиталистов, которые, таким образом, избавляют мелких предпринимателей от этой функции. *[См. далее, кн. IV, гл. XII, § 3.]*

§ 3. Перейдем теперь к вопросу об экономии квалифицированного труда. Все, что до сих пор говорилось о преимуществах, вытекающих из способности крупного предприятия применять узкоспециализированные машины, в равной мере относится и к узкоспециализированному труду. Крупное предприятие может ухитриться постоянно держать каждого из своих работников на самой тяжелой работе, на какую он только

способен, и вместе с тем настолько сузить круг выполняемых им операций, чтобы он сумел достигнуть такой их легкости и совершенства, какие даются длительной практикой. Но о преимуществах разделения труда было сказано уже достаточно, и мы можем обратиться к рассмотрению важной, хотя и косвенной выгоды, извлекаемой промышленником из использования на его предприятии большого числа работников.

Крупный промышленник располагает намного боль шей возможностью, чем мелкий, привлекать людей с исключительными природными данными для выполнения самой трудной работы, т.е. той работы, от которой главным образом и зависит репутация предприятия. Иногда это имеет важное значение только для ручного труда в отраслях, где требуется большой вкус и оригинальность, как, например, труд архитектора-декоратора, или в отраслях, требующих исключительно тонкого мастерства исполнения, как, например, в производстве сложных приборов *[Так, Болтон в 1770 г., когда у него было от 700 до 800 работников, занятых производством художественных изделий из металла, панциря черепахи, камня, стекла, эмали, писал; "Я обучил уже многих и продолжаю обучать простых деревенских парней, превращая их в хороших работников, а когда я обнаруживаю признаки мастерства и способностей, я их развиваю. Я также завел переписку почти со всеми торговыми городами Европы и в результате регулярно получаю заказы на крупные партии изделий, имеющих широкий спрос, что позволяет мне нанимать такое число рабочих, которое обеспечивает мне большой выбор художников для выполнения самых тонких работ; таким образом, я получил возможность для создания и использования более дорогого производственного аппарата, чем было бы целесообразно использовать для производства одних только самых тонких художественных изделий" (Smiles. Life of Boulton,p. 128).]*. Но на большинстве предприятий главное значение имеет возможность для владельца выбрать из большого числа работников способных и проверенных людей, людей, которым он доверяет и которые доверяют ему, чтобы можно было сделать их десятниками и руководителями цехов. Мы теперь подошли к центральной проблеме современной организации производства, а именно к проблеме, относящейся к преимуществам и недостаткам дробного разделения труда по управлению предприятием.

§ 4. Глава крупного предприятия может сосредоточить все свои силы на решении самых общих и самых коренных проблем своего производства; он, конечно, должен быть уверен в том, что его управляющие, конторские служащие и мастера вполне подходят для своих должностей и хорошо справляются со своей работой, но сверх этого ему нет нужды беспокоиться о мелочах. Он может сохранять свой ум свежим и ясным для обдумывания самых сложных и жизненно важных проблем своего предприятия, для изучения наиболее общих тенденций на рынках и еще недостаточно четко выраженных явлений внутри страны и за границей и для выработки способов усовершенствования организации внутренних и внешних связей своего предприятия.

Для значительной части такой работы мелкий предприниматель, даже если он на нее способен, не располагает временем; он не в состоянии обозреть общее положение в своей отрасли или заглядывать далеко вперед, он зачастую вынужден довольствоваться следованием примеру других. Ему приходится затрачивать много времени на работу, которая ниже его уровня, поскольку, чтобы вообще преуспеть в своем деле, он должен обладать весьма развитым в некоторых отношениях умом, творческими и организаторскими способностями, но вместе с тем выполнять много рутинной работы.

С другой стороны, мелкий предприниматель имеет и свои преимущества. Хозяйский глаз видит все, здесь нет места уклонению мастеров и рабочих от исполнения своих обязанностей, разделению ответственности, обмену между цехами невразумительными

сведениями и требованиями. Он много экономит на бухгалтерских операциях и почти ничего не тратит на громоздкую систему контроля, которые неизбежны на предприятиях крупной фирмы; этот вид экономии имеет очень большое значение в производствах, применяющих наиболее ценные металлы и другое дорогое сырье.

Несмотря на то что мелкому предпринимателю всегда намного труднее получать информацию и осуществлять опыты, все же общее направление прогресса в данном вопросе на его стороне. Дело в том, что во всех вопросах, связанных с отраслевой информацией, значение "внешней" экономии постоянно возрастает по сравнению со значением "внутренней": газеты, всякого рода торговые и технические публикации постоянно собирают для него и доставляют ему многие из нужных ему сведений, — сведений, которые еще совсем недавно были доступны лишь тем, кто мог позволить себе содержать высокооплачиваемых агентов во многих отдаленных местностях. Интересам мелкого предпринимателя служит также то обстоятельство, что коммерческая и производственно-техническая секретность в целом уменьшаются и что большинство важных технологических нововведений редко остается в тайне надолго после того, как они прошли уже стадию эксперимента. На пользу ему также и тот факт, что изменения в технике промышленного производства все меньше совершаются на глазок, а все больше ставятся на широкие научные основы; многие из этих нововведений осуществляются исследованиями во имя самого прогресса знаний, причем информация о них быстро публикуется для всеобщего сведения. Поэтому, хотя мелкий предприниматель редко может оказаться во главе состязающихся в техническом прогрессе, он отнюдь не обязательно находится среди отстающих, если располагает временем и обладает способностями, чтобы воспользоваться всеми современными средствами приобретения знаний. Но он, разумеется, должен быть исключительно энергичным, если он может это делать не в ущерб второстепенным, но необходимым сторонам функционирования своего предприятия.

§ 5. В сельском хозяйстве и других отраслях, в которых человек не добивается очень большой экономии за счет расширения масштабов производства, предприятие зачастую остается в неизменных размерах в течение многих лет и даже иногда на протяжении жизни многих поколений. Но по-иному обстоит дело в отраслях, где крупное предприятие может получить очень важные преимущества, совершенно недоступные мелкому предприятию. Человеку, впервые занявшемуся бизнесом и пробивающему себе дорогу в такой отрасли, приходится приложить всю свою энергию, проявить максимум гибкости, трудолюбия, вникнуть во все детали производства, чтобы выдержать состязание с большей экономической эффективностью предприятий своих конкурентов, обеспечиваемой им более крупным капиталом, более узкой специализацией машин и рабочей силы, более широкими торговыми связями. Если в результате ему удается удвоить объем продукции и сбывать ее примерно по прежней цене, он повысит свою прибыль более чем вдвое. Это повысит его кредитоспособность в глазах банкиров и других дальновидных кредиторов, позволит ему еще больше расширить свое предприятие, добиться еще большей экономии и еще более высоких прибылей, что снова приведет к увеличению масштабов его предприятия и т.д. На первый взгляд представляется, что нет предела, у которого ему следует остановиться. И действительно, если по мере увеличения предприятия его личные качества окажутся на уровне более широких масштабов производства, как прежде на уровне более узких, если он на протяжении многих лет сохранит свежесть ума, гибкость и инициативность, настойчивость, такт, если ему постоянно будет сопутствовать удача, он в конце концов может сосредоточить в своих руках все производство данной отрасли в данном районе. И если его товары сравнительно удобно транспортируются и пользуются достаточным спросом, он может намного расширить район действий своих предприятий и добиться чего-то вроде ограниченной

монополии, т.е. монополии, ограниченной в том смысле, что очень высокая цена привлечет на его рынок конкурирующих с ним производителей.

Однако задолго до того, как такой результат будет достигнут, его продвижение вперед, скорее всего, приостановит увядание если не его способностей, то по крайней мере его склонности к энергичному труду. Рост его фирмы может продолжаться, если он сумеет передать дело в руки преемника, почти столь же энергичного, каким он был сам *[Способы достижения этой цели и их практические ограничения рассматриваются во второй половине следующей главы.]*. Но длительное очень быстрое расширение его фирмы требует наличия двух условий, редко сочетающихся в одном и том же производстве. Существует много отраслей, в которых индивидуальный производитель может добиться значительного повышения "внутренней" экономии посредством резкого увеличения выпуска продукции, и много таких отраслей, продукцию которых он может легко сбывать; однако редко встречаются отрасли, где он в состоянии обеспечить и то, и другое. Причем это явление не случайное, а почти неизбежное.

Дело в том, что в большинстве тех отраслей, где первостепенное значение имеет экономия производства за счет расширения его масштабов, сбыт продукции связан с трудностями. Существуют, конечно, важные исключения. Производитель может, например, завладеть крупным рынком целиком в том случае, когда его товары столь просты и однородны, что их можно продавать в большом количестве оптом. Однако большинство такого рода товаров - это сырье, а почти все остальные незамысловаты и шаблонны, как, скажем, стальные рельсы или набивной ситец, и производство их именно по этой причине можно свести к рутинному процессу. Вот почему в отраслях, производящих такие товары, ни одна фирма не в состоянии сохранить свои позиции, если она не располагает дорогим оборудованием почти самого нового типа для выполнения своих основных операций, тогда как второстепенные операции могут выполняться смежными производствами; короче говоря, при этом не образуется большой разницы в размере экономии, достигаемой крупной и очень крупной фирмой, тенденция к вытеснению мелких фирм крупными зашла настолько далеко, что уже исчерпана большая часть тех сил, которые первоначально порождали экономию.

Но многие товары, в отношении которых тенденция к увеличению отдачи от крупномасштабного производства действует с большой силой, — это более или менее специализированные изделия, причем часть из них предназначена для создания новой потребности или для удовлетворения старой потребности новым способом. Одни из них подогнаны под определенные вкусы и никогда не могут рассчитывать на большой сбыт, другие обладают качествами, которые нелегко сразу проверить, и поэтому процесс получения ими всеобщего признания по необходимости замедлен. Во всех таких случаях сбыт продукции каждого предприятия более или менее ограничен конъюнктурой конкретного рынка, который медленно и с большими издержками завоевало соответствующее предприятие; и хотя само производство может быть очень быстро расширено с существенным экономическим эффектом, сбыт продукции может и не возрасти.

Наконец, те самые условия, которые позволяют новой фирме в данной отрасли быстро добиться новых видов экономии в производстве, подвергают эту фирму угрозе быть очень скоро вытесненной еще более молодой фирмой, применяющей еще более новые методы производства. Особенно в отраслях, где мощные экономические стимулы организации производства в крупном масштабе связаны с применением нового оборудования и новых технологических процессов, фирма, исчерпавшая исключительную энергию, которая дала

ей возможность достичь успеха, может очень скоро прийти в упадок; полная жизнь крупной фирмы редко длится очень долго.

§ 6. Преимущества крупного предприятия над мелким особенно бросаются в глаза в обрабатывающей промышленности, поскольку, как мы уже отмечали, она обладает специальными средствами для сосредоточения большого объема работы на малой площади. Но и в других отраслях наблюдается сильная тенденция к вытеснению мелких фирм крупными. В частности, преобразуется розничная торговля, мелкий лавочник день за днем все более теряет свои позиции.

Рассмотрим преимущества, которыми располагают крупная розничная лавка или магазин в конкуренции со своими более мелкими соседями. Начать с того, что крупное розничное заведение явно в состоянии приобретать товары на более выгодных условиях, оно может обеспечить транспортировку своих товаров дешевле, предложить более широкий ассортимент товаров, удовлетворяющий разные вкусы покупателей. Далее, оно получает большую экономию на умении торговать: мелкий лавочник, подобно мелкому промышленнику, вынужден тратить много своего времени на рутинную работу, не требующую больших раздумий, тогда как глава крупного заведения и даже в некоторых случаях его главные помощники тратят все свое время на обдумывание наилучшей организации торговли. До недавних пор эти преимущества перевешивались тем, что мелкий лавочник располагал большими возможностями доставлять товары своим клиентам на дом, потакать их разнообразным вкусам, иметь достаточные сведения о каждом из них, чтобы без опаски ссужать им капитал в форме продажи товаров в кредит.

Но за последние годы произошло много перемен, которые складывались в пользу крупных торговых предприятий. Обычай покупки в кредит уходит в прошлое, а личные отношения между лавочником и покупателем становятся все менее близкими. Первая из этих перемен представляет собой большой шаг вперед, а вторая достойна сожаления в некоторых аспектах, но не во всех, поскольку частично она вызвана тем обстоятельством, что возрастание чувства собственного достоинства у людей из более состоятельных классов побуждает их теперь уже не печься о подобострастном личном их обслуживании, которого они прежде обычно требовали для себя. Кроме того, увеличение стоимости времени заставляет людей быть менее, чем прежде, склонными тратить по нескольку часов на покупки, они теперь часто предпочитают за несколько минут написать заказ на длинный перечень товаров, пользуясь подробным прейскурантом большого ассортимента товаров; это теперь легко осуществимо в силу расширяющихся возможностей заказывать и получать посылки по почте и иными способами. Когда же они лично отправляются за покупками, часто к их услугам оказываются трамваи и местные поезда, удобно и дешево доставляющие их к крупным центральным магазинам соседнего города. Все эти перемены приводят к тому, что мелкому лавочнику становится все труднее удерживать свои позиции даже в торговле продовольственными и другими товарами, где не требуется очень разнообразный запас.

Однако во многих отраслях всевозрастающее многообразие товаров и те быстрые изменения моды, которые теперь распространяют свое губительное влияние почти на все слои общества, еще сильнее подрывают позиции мелкого торговца, так как он не в состоянии держать у себя достаточно большой запас товаров, обеспечивающий широкий их выбор, а если он и попытается угнаться за каждым изменением моды, у него в случае прекращения спроса на какие-либо товары останется нераспроданным относительно больший их запас, чем у владельца крупного магазина. Кроме того, в изготовлении некоторых видов одежды, мебели и других предметов возрастающая дешевизна их машинного производства побуждает людей приобретать готовые товары в крупном

магазине, вместо того чтобы их делали по его заказу в ближайшей мелкой мастерской. К тому же крупный торговец не довольствуется ожиданием коммивояжеров от фабрикантов, а сам или его агенты объезжает наиболее значительные фабричные центры в стране или за границей и таким образом часто обходится без посредников между торговым заведением и фабрикантом. Портной, располагающий сравнительно небольшим капиталом, демонстрирует своим клиентам образцы многих сотен новейших тканей и, быть может, направляет по телеграфу заказ на доставку ему почтовой посылкой выбранную ткань. В свою очередь состоятельные дамы часто покупают материю непосредственно у фабриканта и заказывают себе наряды портнихе, которая вообще едва ли обладает каким-либо капиталом. Мелкие лавочники стремятся сохранить некоторые позиции в производстве мелкого ремонта и довольно прочно держатся в торговле скоропортящимися продуктами, особенно покупаемыми трудящимися, что частично объясняется их способностью продавать товары в кредит и собирать мелкие долги. Во многих отраслях торговли фирма предпочитает, однако, иметь при одном крупном магазине много мелких филиалов. Управляющему филиалом ничто не мешает уделять большое внимание своим клиентам, а если он к тому же энергичный человек, непосредственно заинтересованный в успехе руководимого им филиала, он может оказаться грозным конкурентом для мелкого лавочника, что и было продемонстрировано во многих отраслях, связанных с торговлей одеждой и пищевыми продуктами.

§ 7. Далее мы можем рассмотреть те отрасли, географическое положение которых предопределяется самим характером их деятельности. Деревенские разносчики и немногочисленные извозчики - это почти единственные остатки мелкого предпринимательства в транспортном деле. Железные дороги и трамваи непрерывно получают все большее распространение, а требующийся для их эксплуатации капитал увеличивается еще быстрее. Возрастающая сложность и разнообразие торговли усиливает выгоды, которые крупный флот под единым управлением извлекает из своей способности быстро доставлять грузы во многие порты, не нарушая обусловленных сроков; что же касается самих судов, то время на стороне больших кораблей, особенно на пассажирских линиях *[Грузоподъемность судна возрастает по мере увеличения его размера в кубе, тогда как сопротивление, оказываемое водой, увеличивается при этом лишь немногим больше, чем в квадрате; в результате крупное судно потребляет относительно меньше угля, чем малотоннажное. Ему требуется также меньше рабочей силы, особенно для управления им, а пассажирам оно обеспечивает большую безопасность и большие удобства, лучший выбор компании спутников и квалифицированное обслуживание. Короче говоря, мелкое судно не в состоянии конкурировать с крупным на линиях между портами, которые легко доступны для больших кораблей и между которыми осуществляются достаточно интенсивные перевозки, чтобы корабли могли быстро загружаться.]* . Вследствие этого аргументы в пользу передачи средств сообщения государству оказываются более сильными для одних видов транспорта, чем для других, за исключением смежных предприятий по вывозке мусора, снабжения водой, газом и т.д. *[Для крупных экономических перемен последних 100 лет характерно, что, когда принимались первые билли о железных дорогах, в них предусматривалось разрешение частным лицам самим производить по ним перевозки, точно так же как они это делают на шоссейной дороге или по каналу; теперь же трудно даже представить себе, как люди могли рассчитывать, что такая практика окажется осуществимой на деле.]*

Состязание между крупными и небольшими рудниками и каменоломнями не обнаруживает столь четкой тенденции. История государственного управления рудниками полна очень мрачных страниц, так как горнорудное предприятие слишком сильно зависит от неподкупности его управляющих, от их энергичности и компетентности как в технических деталях производства, так и в общих его принципах, чтобы им могли хорошо

управлять государственные чиновники; по этой же причине маленькая шахта или каменоломня может при прочих равных условиях вполне удержать свои позиции в конкуренции с крупной. Но в ряде случаев стоимость проходки глубоких шахт, оборудования и средств связи слишком высока, чтобы на такие издержки могло пойти какое-либо предприятие, кроме очень крупного.

В сельском хозяйстве нет такого глубокого разделения труда и нет производства в очень крупном масштабе; так называемая "крупная ферма" не содержит и десятой доли рабочей силы, сосредоточенной на фабрике средних размеров. Частично это объясняется природными факторами, сезонным характером производства и трудностью сосредоточить в одном месте большое число работников, но отчасти это обусловлено также причинами, связанными с различиями в земельной ренте. Нам представляется, что лучше всего отложить их рассмотрение до тех пор, когда мы приступим в кн. VI к исследованию предложения и спроса в отношении земли.

Глава двенадцатая. Организация производства (продолжение). Управление предприятием

---

§ 1. До сих пор мы рассматривали управленческий труд главным образом на предприятиях обрабатывающей промышленности или другой отрасли, применяющих в значительной степени физический труд. Теперь, однако, нам предстоит более тщательно исследовать многообразие функций, выполняемых бизнесменами, способ распределения их между руководителями крупного предприятия, а также между руководителями различных видов предприятий, сотрудничающих в смежных отраслях производства и сбыта. Одновременно нам придется выяснить, почему, хотя в обрабатывающей промышленности по крайней мере почти каждое предприятие, если им хорошо управляют, стремится по мере своего расширения стать еще сильнее и хотя prima facie (на первый взгляд) поэтому можно ожидать полного вытеснения крупными фирмами своих меньших конкурентов из многих отраслей производства, тем не менее фактически такое вытеснение не происходит.

Предприятие (**business**) толкуется здесь как широкое понятие, включающее всякое обеспечение потребностей других, которое осуществляется в расчете на непосредственную или косвенную оплату его теми, кому предстоит извлечь из этого пользу. Оно, следовательно, противопоставляется обеспечению потребностей, которое каждый осуществляет лично для себя, и тем добрым услугам, которые продиктованы чувствами дружбы и семейных привязанностей. В прошлом ремесленник управлял всем своим предприятием сам; но поскольку его клиентами были, за очень малым исключением, его ближайшие соседи, поскольку ему требовалось очень мало капитала, поскольку процесс его производства был уже предопределен для него установившейся традицией и поскольку он не располагал, помимо членов своей семьи, никакой рабочей силой, которой нужно руководить, осуществление всех этих функций не требовало от него сколько-нибудь значительного умственного напряжения. Его уделом отнюдь не было ничем не нарушаемое процветание; войны и нужда постоянно тяготили его и его соседей, создавая помехи его работе и прекращая спрос на его изделия. Но он склонен был воспринимать добро и зло в своей судьбе как солнечный свет и дождь, как явления, находящиеся вне его контроля; его руки про должали работать, а мозг редко уставал.

Даже в современной Англии мы можем иногда встретить деревенского кустаря, который придерживается старинных методов производства, изготовляет за собственный счет предметы для продажи соседям, управляя своим хозяйством и беря весь риск на себя. Но такие случаи редки, а наиболее разительные примеры приверженности старомодным методам ведения дела являют собой ученые профессии, поскольку врач или адвокат, как

правило, сами управляют своим бизнесом и сами выполняют всю охватываемую им работу. Такая практика не лишена своих недостатков: много ценной энергии тратят впустую или с незначительным эффектом некоторые лица свободных профессий, обладающие отличными способностями, но не имеющие специальных качеств, необходимых для приобретения деловых связей; такие люди получали бы большую плату, вели бы более счастливый образ жизни, принесли бы больше пользы обществу, если бы их труд организовывал какой-нибудь посредник. И все же в целом эта практика в настоящем ее виде представляется, вероятно, наилучшей: можно считать вполне обоснованным народное чутье, выражающееся в недоверии к вторжению посредника в обеспечение тех услуг, которые требуют высших и самых тонких умственных качеств и которые являются полноценными лишь при неограниченном личном доверии к тому, кто их оказывает.

Однако английские адвокаты выступают если и не как работодатели или предприниматели, то все же в качестве агентов по найму тех представителей профессии юристов, которые относятся к ее высшей категории и труд которых требует наибольшего умственного напряжения. В свою очередь многие из лучших преподавателей, обучающих молодежь, продают свои услуги не непосредственно потребителю, а административному совету колледжа или школы либо их директору, организующему покупку этих услуг; работодатель обеспечивает учителю рынок сбыта для его труда и предположительно предоставляет покупателю, который сам едва ли в состоянии об этом судить, нечто вроде гарантии высокого качества обучения.

Равным образом и всякого рода художники, как бы они ни были знамениты, часто считают выгодным нанимать кого-либо другого для подыскания покупателей для своих произведений, а существование менее известных из них иногда зависит от капиталистических торговцев, которые, сами не являясь художниками, знают, как продавать произведения искусства с наибольшей выгодой.

§ 2. Но в большей части хозяйства современного мира задачу такого управления производством, чтобы оно при определенных затратах усилий обеспечивало наибольший эффект в удовлетворении человеческих потребностей, приходится расчленять на отдельные функции и возлагать их на специализированный слой предпринимателей или, употребляя более общий термин, бизнесменов. Они "рискуют" или "берут на себя" весь риск, связанный с выполнением указанных функций; они соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют или "конструируют" общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями Рассматривая бизнесменов с одной точки зрения, мы можем считать их высококвалифицированной категорией участников производства, а с другой — мы можем считать их посредниками между работником физического труда и потребителем.

Существуют такие разновидности бизнесменов, которые берут на себя большой риск и оказывают огромное влияние на благосостояние как производителей, так и потребителей изделий соответствующей отрасли, но которые не являются в сколько-нибудь значительной степени непосредственными нанимателями рабочей силы. Крайними примерами такого рода бизнесменов выступают маклеры на фондовых биржах и торговые агенты на товарных биржах, чьи ежедневные покупки и продажи достигают больших размеров, но которые тем не менее не владеют ни фабрикой, ни крупным торговым предприятием, а в лучшем случае располагают конторой с несколькими клерками. Полезные и вредные результаты деятельности подобных спекулянтов носят, однако, очень сложный характер; здесь мы можем уделить внимание лишь тем формам хозяйственной деятельности, в которых управление играет наибольшую роль, а самые изощренные виды спекуляции — наименьшую. Возьмем последовательно некоторые примеры наиболее

распространенных типов хозяйственной деятельности и проследим, какова связь между предпринимательским риском бизнесмена и остальными его функциями.

§ 3. Для этой цели нам вполне подойдет строительная промышленность, отчасти потому, что она в некоторых отношениях придерживается примитивных методов хозяйствования. В конце средних веков было вполне обычным явлением, что частное лицо строило лично для себя дом без помощи строительного подрядчика, и этот обычай даже еще и теперь не исчез окончательно. Человек, затевающий самостоятельное строительство своего жилища, должен нанять всех нужных рабочих по отдельности, следить за их работой и строго контролировать оплату их труда; он должен покупать во многих местах различные строительные материалы и либо арендовать дорогостоящие машины, либо обходиться без них. Он, вероятно, платит рабочим больше, чем принято в подрядном строительстве, но то, что он теряет, выгадывают другие. Однако много времени он растрачивает на торг с рабочими, на проверку их работы, на руководство ею без достаточных для этого знаний; он растрачивает также время на выяснение того, какие и в каком количестве требуются материалы, где их лучше всего приобрести и т.д. Такие потери устраняются тем разделением труда, которое возлагает функции руководства детальными строительными работами на профессионального строительного подрядчика, а функции составления проектов зданий — на профессионального архитектора.

Часто разделение труда распространяется еще дальше, когда дома строятся не за счет тех, кто в них станет жить, а в порядке спекуляции строительством. Когда такая спекуляция ведется в крупном масштабе, как, например, при сооружении нового пригородного района, ставки столь велики, что служат привлекательной сферой для приложения ресурсов крупных капиталистов, обладающих очень большими общими способностями предпринимательской деятельности, но, быть может, не имеющих достаточных технических знаний в строительном деле. Они исходят из собственного разумения при решении вопроса о том, как может в будущем сложиться соотношение между спросом и предложением на дома различных типов, но управление техникой строительства они вверяют другим. Они нанимают архитекторов и землемеров для составления проектов в соответствии с их общими указаниями, а затем заключают контракты с профессиональными подрядчиками для осуществления этих проектов. Но главный риск такого строительства они берут на себя и контролируют его общее направление.

§ 4. Хорошо известно, что такое разделение ответственности преобладало в суконном производстве как раз до наступления новой эры крупных фабрик: умозрительные расчеты и наибольший риск закупок и продаж брали на себя дельцы, сами не являвшиеся предпринимателями, использовавшими рабочую силу, тогда как задача руководства и несколько меньший риск осуществления конкретных контрактов ложились на плечи владельцев мелких мастерских *[Ср. Приложение А, § 13]*. Такая система все еще широко практикуется в ряде отраслей текстильной промышленности, особенно в тех, где очень велики трудности предвидения будущей конъюнктуры. Манчестерские оптовые торговцы текстильными товарами занимаются изучением движений моды, рынков сырья, общего состояния торговли, денежного рынка, политической ситуации и всех других причин, могущих повлиять на цены различных видов товаров в наступающем сезоне; нанимая, когда это необходимо, художников-модельеров для воплощения в жизнь своих замыслов (так же как в предыдущем случае строительный спекулянт нанимает архитекторов), они заключают с фабрикантами в различных районах мира контракты на производство изделий, в которые они рискнули вложить свой капитал.

В швейной промышленности особенно заметно возрождение явления, названного "домашняя промышленность", которая уже давно была широко распространена в

текстильном производстве; речь идет о системе, при которой крупные предприниматели раздают людям работу для выполнения ее на дому или в очень маленьких мастерских в одиночку или при участии членов семьи, а иногда, быть может, с привлечением двух или трех наемных помощников *[Немецкие экономисты называют эту систему "фабрикоподобной" (fabrikmassig) домашней промышленностью в отличие от "национальной" домашней промышленности, которая использует перерывы в другой работе (особенно зимние перерывы в сельском хозяйстве) для дополнительной работы по изготовлению текстильных и других товаров (см. в справочнике Шенберга статью "Gewerbe"), Надомные работники этой последней категории были распространены по всей Европе в средние века, но теперь они встречаются редко, за исключением горных и восточных районов Европы. Им не всегда правильно советуют выбор работы; многое из того, что они вырабатывают, можно с гораздо меньшей затратой труда производить на фабриках, а поэтому их продукцию трудно продавать с прибылью на открытом рынке; однако в большинстве случаев они изготовляют предметы для собственного пользования или для своих соседей, экономя таким образом на прибылях целого ряда посредников. Ср.: Conner. Survival of domestic industries. - B; Economic Journal, vol. II.]*. Отдаленные деревни почти всех графств Англии объезжают агенты крупных предпринимателей, чтобы раздавать крестьянам полуфабрикаты всякого рода изделий, особенно таких, как сорочки, воротнички, перчатки, и увозить обратно уже готовые товары. Однако именно в больших столицах мира и других крупных городах, особенно старых, где имеется много неквалифицированной и неорганизованной рабочей силы, отличающейся в известной мере физической слабостью и низкими нравственными качествами, эта система получила наиболее полное развитие, особенно в швейной промышленности, на которую в одном только Лондоне работает 200 тыс. человек, а также в производстве дешевой мебели. Происходит постоянная борьба между фабричным производством и домашней промышленностью, причем с переменным успехом; например, как раз сейчас возрастающее применение швейных машин с паровыми двигателями укрепляет позиции фабричного производства в обувной промышленности, усиливаются также позиции фабрик и мастерских по изготовлению верхней одежды. С другой стороны, положение трикотажных фабрик осложняется тем, что недавнее усовершенствование ручных вязальных машин способствовало расширению паломничества; вполне возможно, что новые методы передачи энергии газа, нефти и электричества способны оказать такое же влияние на многие другие отрасли.

Возможна также тенденция к осуществлению промежуточных схем, аналогичных тем, какие уже реализуются в промышленности Шеффилда. Например, многие фирмы, производящие ножевые изделия, передают выполнение точильных и других операций на основе поштучной оплаты ремесленникам, арендующим необходимые им паровые двигатели либо у той же фирмы, которая поручает им эти операции, либо у какой-нибудь другой фирмы, причем такие ремесленники иногда сами нанимают себе в помощь рабочих, а иногда работают в одиночку.

В свою очередь и иностранный торговец очень часто не располагает собственными судами, но сосредоточивает все свое внимание на изучении конъюнктуры рынка и берет главный риск на себя, тогда как перевозку товаров предоставляет осуществлять людям, которые должны обладать большими административными способностями, но не обязательно уметь предвидеть малейшие колебания на рынке, хотя, конечно, в качестве покупателей судов они сами также берут на себя большой и опасный риск. Еще больше рискует издатель, быть может, совместно с автором, публикуя книгу, тогда как владелец типографии лишь нанимает рабочую силу и обеспечивает необходимые для печатания книги дорогостоящие наборные шрифты и типографское оборудование. Примерно такая

же схема принята во многих производствах металлопромышленности, в отраслях, изготовляющих мебель, готовое платье и т.д.

Таким образом, существует много способов, при помощи которых те, кто берет на себя основной риск покупки и продажи товаров, могут избежать хлопот, связанных с предоставлением производственной площади работающим на них работникам и с надзором за их работой. При этом все участники такой системы организации производства имеют свои выгоды, а когда рабочие являются людьми с сильным характером, как в Шеффилде, результаты в целом оказываются неплохими. Однако, к сожалению, часто они принадлежат к самой слабой категории рабочих, к тем из них, кто, обладая наименьшей энергией и наименьшим чувством ответственности, все же берется за такого рода работу. Эластичность этой системы, привлекающая предпринимателя, на деле служит средством, позволяющим ему, если он того захочет, оказывать нежелательное давление на тех, кто выполняет для него работу.

Дело в том, что, в то время как успех фабрики в большой мере зависит от костяка квалифицированных рабочих, посвятивших себя постоянной работе на ней, капиталист, раздающий работу для выполнения на дому, заинтересован в сохранении большого числа надомников, он испытывает искушение время от времени распределять мелкие заказы между всеми, натравливать их друг на друга, причем это он может легко делать, поскольку они друг друга не знают и не в состоянии договориться о согласованных действиях.

§ 5. Когда речь идет о прибылях предприятия, они в умах людей обычно ассоциируются с нанимателем рабочей силы: понятие "работодатель" часто воспринимается как равнозначное понятию получателя прибыли предприятия. Но только что рассмотренные нами примеры вполне убедительно иллюстрируют тот факт, что управление рабочей силой является лишь одной, причем часто не самой главной стороной предпринимательской деятельности и что предприниматель, принимающий на себя весь риск ведения своего предприятия, фактически выполняет от имени общества две совершенно различные функции и должен обладать двоякой способностью.

Возвращаясь к одному ряду уже рассмотренных соображений (кн.IV, гл.XI, § 4 и 5), напомним, что промышленник, производящий товары не по специальным заказам, а на общий рынок, должен, выступая в своей первой роли торговца и организатора производства, обладать глубоким знанием всех особенностей своей отрасли. Он должен уметь предвидеть общие тенденции развития производства и потребления, выявить, где открывается возможность поставить на рынок новый товар, удовлетворяющий реальную потребность, или усовершенствовать процесс производства старого товара. Он должен быть способен к трезвым суждениям и смелому риску, и, разумеется, он должен разбираться в сырье и машинах, применяемых в его отрасли.

Но, кроме того, в своей роли работодателя он должен быть прирожденным руководителем людей. Он должен обладать умением прежде всего правильно подбирать себе помощников, а затем и полностью доверять им, заинтересовать их делами предприятия и внушить им доверие к себе и таким образом привести в действие всю имеющуюся у них предприимчивость и инициативу, а за собой сохранить функцию общего контроля над всем предприятием, обеспечения последовательности и единства в основном его плане.

Способности, которые должны быть присущи идеальному предпринимателю, столь велики и столь многочисленны, что очень мало людей могут в очень высокой степени обладать всеми ими. Их относительное значение, однако, изменяется в зависимости от

характера отрасли производства и размера предприятия; один предприниматель превосходит других в одной группе качеств, другой превосходит других в иной группе; едва ли любые два предпринимателя обязаны своими успехами точно одинаковой комбинации своих способностей.

Учитывая такой общий характер труда по управлению предприятием, нам следует обратиться теперь к выяснению того, какими возможностями располагают различные категории людей для развития предпринимательских способностей, а когда они приобрели такие способности, какие они имеют возможности для получения в свое распоряжение капитала, который позволил бы эти способности привести в действие. Мы, таким образом, можем несколько ближе рассмотреть проблему, уже поднятую в начале данной главы, и исследовать ход развития деловой фирмы на протяжении жизни ряда последовательно сменяющих друг друга поколений. Такое исследование целесообразно сочетается с изучением различных форм управления предприятием. До сих пор мы рассматривали почти исключительно ту его форму, при которой вся ответственность и контроль сосредоточены в руках одного лица. Но эта форма уступает место другим, при которых верховная власть распределена среди нескольких партнеров или даже большого числа держателей акций. Частные фирмы, акционерные компании, кооперативные общества и государственные корпорации играют постоянно возрастающую роль в управлении предприятиями; одна из главных причин этого явления заключается в том, что они служат привлекательным полем деятельности для людей, обладающих большими хозяйственно-организаторскими способностями, но не унаследовавших сколько-нибудь значительных материальных возможностей, связанных с участием в бизнесе.

§ 6. Очевидно, что сын человека, уже занимающего прочное положение в бизнесе, начинает здесь свое продвижение, имея большие преимущества перед другими. Уже с юных лет он располагает особыми условиями для приобретения знаний и развития в себе качеств, необходимых для управления предприятием отца; он постепенно и почти бессознательно впитывает сведения о людях и нравах в отрасли, в которой ведет дело отец, а также в тех отраслях, в которых отцовское предприятие производит закупки и которым оно продает свою продукцию; он познает относительное значение и подлинный смысл различных проблем и забот, занимающих ум отца; и он приобретает технические знания, охватывающие технологические процессы и машинное оборудование отцовского производства. *[Мы уже отмечали, что почта единственное совершенное ученичество в наше время - это ученичество сыновей промышленников, настолько хорошо осваивающих на практике почти все важнейшие операции на своем заводе, чтобы спустя годы оказаться в состоянии понимать трудности, с которыми сталкиваются все работники предприятия, и составлять себе правильное суждение об их работе.]* Кое-что из того, что он постигает, найдет применение лишь на данном производстве, но большая часть полученных знаний может пригодиться в любой отрасли, так или иначе с ним связанной, а те общие черты рассудительности и сдержанности, предприимчивости и осторожности, твердости и обходительности, которые вырабатываются в общении с теми, кто решает крупные проблемы в любой отрасли, будут в большой мере способствовать подготовке его к управлению почти всяким другим производством. Далее, сыновья преуспевающих бизнесменов, за исключением тех, кто по своему воспитанию и образованию не проявляет склонности к предпринимательской деятельности и не пригоден для нее, начинают свою деловую жизнь с большим материальным капиталом, чем почти все другие, причем когда они продолжают дело своих отцов, они пользуются также преимуществами уже установленных торговых связей.

Поэтому на первый взгляд кажется, что бизнесмены должны составлять нечто вроде касты людей, распределяющих главные командные посты среди своих сыновей и

основывающих наследственные династии, которые призваны править определенными отраслями хозяйства на протяжении многих поколений подряд. Однако в действительности дело обстоит далеко не так. Когда человеку удается создать большое предприятие, его потомки, несмотря на все их огромные преимущества, часто не обнаруживают достаточных способностей, особого склада ума и энергии, необходимых для столь же успешного ведения дела. Сам он, вероятно, был воспитан родителями, обладавшими сильным характером, и учился под их личным влиянием и в борьбе с трудностями в начале своего жизненного пути. Но дети его, во всяком случае если они родились, когда он уже стал богатым, и уж конечно, внуки его, вероятно, в большой степени предоставлены попечению домашних слуг, не отличающихся таким же характером, как его родители, под чьим влиянием он получил свое образование. В то время как его главные амбиции были, вероятно, устремлены на успехи в бизнесе, его дети и внуки могут испытывать по меньшей мере такое же стремление к престижу на поприще общественной деятельности или в науке. *[До недавнего времени в Англии постоянно существовал своеобразный антагонизм между научными исследованиями и предпринимательской деятельностью. Ныне этот антагонизм ослабляется под воздействием возрастающего влияния наших крупных университетов и учреждения колледжей в главных центрах нашей хозяйственной жизни. Посылаемых в университеты сыновей бизнесменов уже не так часто приучают презирать профессию своих отцов, как это происходило даже еще в прошлом поколении. Конечно, многих из них отталкивает от бизнеса желание расширить круг своих знаний. Но высшие формы умственной деятельности, носящие конструктивный, а не только критический характер, направлены на поощрение справедливой оценки благородства хорошо выполняемой работы бизнесмена.]*

В течение какого-то времени все может идти гладко. Сыновья бизнесмена получают в свое распоряжение прочно установившиеся торговые связи и — что, быть может, даже еще важнее — хорошо подобранный аппарат подчиненных, живо заинтересованных в судьбе предприятия. Одним лишь усердием и осторожностью, пользуясь сложившимися традициями фирмы, они могут долго сохранять ее позиции. Однако когда минет жизнь целого поколения, когда старые традиции уже не станут служить надежным компасом, когда связи, удерживавшие вкупе прежний штат служащих, нарушатся, тогда предприятие почти неизбежно развалится на куски, если только управление им фактически не будет передано в руки новых людей, тем временем поднявшихся до положения партнеров фирмы.

Но в большинстве случаев потомки предпринимателя приходят к этому результату более коротким путем. Они предпочитают получать достаточно богатый доход без приложения собственных усилий, чем доход даже вдвое больший, который, однако, может быть заработан лишь непрестанным трудом и кипучей энергией, и они продают предприятие частным лицам либо акционерной компании или же остаются в нем в роли безучастных партнеров, т.е. продолжают делить его риск и его прибыли, но не принимают участия в управлении им; в любом из этих случаев действенный контроль над их капиталом попадает в основном в руки новых людей.

§ 7. Старейший и простейший путь возрождения жизненности предприятия заключается в том, чтобы сделать своими партнерами некоторых из самых способных его служащих. Единовластный собственник или менеджер крупного промышленного или торгового концерна обнаруживает, что по прошествии лет ему приходится передавать все больше и больше ответственности своим главным подчиненным, частично из-за возрастающей трудности самой работы по управлению, а частично из-за того, что его собственные силы становятся слабее. Он все еще осуществляет верховный контроль, но многое уже должно

зависеть от их энергии и неподкупности; в результате, если его сыновья еще недостаточно взрослые или по какой-либо другой причине не готовы снять с его плеч часть бремени по управлению предприятием, он решает сделать своим партнером одного из доверенных помощников; он, таким образом, облегчает свой собственный труд и вместе с тем гарантирует, что дело его жизни продолжат люди, чей деловой характер он сам сформировал и к кому он, быть может, стал испытывать нечто вроде отцовской привязанности *[Многие счастливейшие и романтические жизненные судьбы, многие самые приятные страницы из общественной истории Англии, начиная со средних веков и вплоть до наших дней, связаны с повествованием о подобного рода частных компаньонах. Многие юноши были подвигнуты на смелую карьеру балладами и сказаниями, повествовавшими о пережитых трудностях и конечном триумфе преданного подмастерья, который со временем становился компаньоном, быть может, женившись на дочери своего хозяина. Нет более мощных факторов, воздействующих на национальный характер, чем те, которые формируют жизненные цели честолюбивого юноши.]*.

Но теперь существуют и всегда существовали частные товарищества, основанные на более равных условиях, когда два человека или несколько, обладающие примерно одинаковым богатством и одинаковыми способностями, объединяют свои средства для создания крупного и сложного предприятия. В подобных случаях часто практикуется четкое разделение труда по управлению: например, в обрабатывающей промышленности один партнер занимается почти исключительно закупкой сырья и сбытом готовой продукции, а другой несет ответственность за управление фабрикой; в торговом заведении один из партнеров руководит оптовыми операциями, а другой — розничной торговлей. Этим и иными методами частное товарищество в состоянии приспособиться к решению множества разнообразных проблем; оно очень мощное и очень гибкое; оно играло большую роль в прошлом и полно жизненных сил в настоящем.

§ 8. Однако с конца средних веков и до настоящего времени в некоторых отраслях хозяйства наблюдались тенденции к замене публичных акционерных товариществ, акции которых могут продаваться любому лицу на открытом рынке, частными компаниями, акции которых не подлежат передаче другим без разрешения всех заинтересованных лиц. Это изменение имело своим следствием стремление людей, многие из которых не обладают специальными познаниями в данной отрасли, передавать свой капитал в руки других, нанимаемых ими, лиц, и таким образом возникло новое распределение различных функций по управлению предприятием.

Риск, связанный с деятельностью акционерной компании, в конечном счете ложится на держателей акций, но последние, как правило, не принимают сколько-нибудь активного участия в техническом руководстве предприятием и в определении его общей политики, не участвуют они также в надзоре за конкретными производственными операциями. Как только фирма выходит из-под контроля ее первоначальных основателей, контроль над ней сосредоточивается преимущественно в руках ее "директоров", которые, когда компания очень крупная, скорее всего, владеют лишь очень малой долей ее акций, причем большая часть таких директоров не обладает и достаточными техническими познаниями в осуществляемой фирмой деятельности. Обычно от них не требуют, чтобы они посвящали ей все свое время, но имеется в виду, что они привнесут более широкий подход и трезвость суждений при решении самых общих проблем политики фирмы и вместе с тем обеспечат доскональное исполнение своих функций "менеджерами" компании *[Бейджгот с восхищением отмечал (см., например, "English Constitution", ch. VII), что член кабинета министров извлекает некоторое преимущество из недостатка у него знаний о практической деятельности своего министерства. Дело в том, что он может получать*

информацию по конкретным вопросам от постоянного заместителя министра и других ответственных перед ним чиновников; при этом, хотя он едва ли станет противопоставлять их мнениям свое в вопросах, по которым их знания дают им преимущества, в более общих проблемах государственной политики его непредвзятый здравый смысл вполне может одержать верх над традициями чиновного формализма; равным образом успеху компании иногда могут больше всего способствовать те ее директора, которые меньше всего разбираются в технических деталях ее предприятия.]. На долю менеджеров и их помощников остается значительная часть функций по организации деятельности предприятия и вся работа по надзору за производственным процессом, но от них не требуется, чтобы они вкладывали в него сколько-нибудь капитала; при этом предполагается возможность продвижения их из низших категорий в высшие в соответствии с их усердием и способностями. Поскольку английские акционерные компании осуществляют очень большую часть всякого рода предпринимательской деятельности в стране, они открывают широкие возможности для людей, обладающих природными талантами в области управления предприятиями, но не имеющих какого-либо унаследованного вещественного капитала или каких-либо деловых связей.

§ 9. Акционерные компании отличаются большой гибкостью и способностью к безграничному расширению, когда сфера их деятельности это позволяет, причем они захватывают позиции почти во всех направлениях. Однако у них имеется один крупный источник слабости, заключающийся в отсутствии надлежащих знаний о конкретной деятельности фирмы у акционеров, берущих на себя ее главный риск. Правда, глава крупной частной фирмы принимает на себя основную ответственность за ведение ее дел, перепоручая ответственность за многие детали другим, но его положение гарантируется наличием у него возможности непосредственно судить о том, насколько преданно и благоразумно служат его интересам подчиненные. Если служащие, кому он доверил закупку или продажу товаров, берут комиссионные у тех, с кем они совершают торговые сделки, он вполне в состоянии обнаружить это и наказать мошенников. Если они практикуют фаворитизм и подбирают ненадежных клиентов, иногда и собственных приятелей, или если они сами бездельничают и манкируют своими обязанностями, или даже если они не проявили на деле тех исключительных способностей, в расчете на которые он их первоначально выдвинул, он может обнаружить свою ошибку и исправить ее.

Но во всех этих вопросах многочисленные акционеры компании, за очень редкими исключениями, почти беспомощны, хотя некоторым из крупнейших акционеров часто удается выяснить, что происходит, и, таким образом, установить эффективный и разумный контроль над общим управлением предприятием. Ярким свидетельством поразительного роста в последнее время духа честности и порядочности в коммерческих делах служит то обстоятельство, что ведущие должностные лица крупных публичных компаний столь редко поддаются открывающимся перед ними огромным искушением совершать мошеннические сделки. Если бы они проявили стремление воспользоваться возможностями правонарушений в размерах, приближающихся к тем, о которых нам повествует коммерческая история ранних цивилизаций, то злоупотребление возложенным на них доверием приняло бы такие громадные масштабы, что воспрепятствовало бы развитию этой демократической формы предпринимательства. Есть все основания надеяться на то, что повышение этических норм в хозяйственных отношениях будет продолжаться, чему в будущем, как это было и в прошлом, должно способствовать сокращение торговых секретов и гласность во всех ее формах; таким образом, коллективные и демократические формы управления предприятиями могут наверняка распространиться на ряд областей, которые они до сих пор не сумели охватить, и намного

увеличить пользу, которую они уже принесли, открывая карьеру для тех, кто не располагает преимуществами по происхождению.

То же самое относится и к предприятиям имперского правительства и местных органов власти: они тоже могут иметь перед собой большое будущее, но до настоящего времени налогоплательщику, в конечном счете берущему на себя весь риск, в общем, не удавалось осуществлять эффективный контроль над предприятиями и добиваться назначения таких должностных лиц, которые выполняли бы свои обязанности с той же энергией и предприимчивостью, какая проявляется в частных заведениях.

Проблемы управления крупной акционерной компанией, равно как и правительственным предприятием, связаны, однако, с множеством таких сложностей, какие мы здесь рассмотреть не в состоянии. Они носят неотложный характер, так как в последнее время очень большие предприятия быстро расширялись, хотя, быть может, и не столь быстро, как обычно полагают. Изменения вызваны главным образом развитием технологических процессов и методов хозяйствования в обрабатывающей и добывающей промышленности, на транспорте и в банковском деле, где могут действовать лишь очень крупные капиталы; они вызваны также увеличением масштабов и функций рынков, технических средств для переработки больших товарных масс. Вначале демократический элемент на государственном предприятии действовал почти целиком животворно, но опыт показал, что созидательные идеи и эксперименты в области техники и организации производства встречаются очень редко на государственных предприятиях и не столь уж обычны на частных предприятиях, которые постоянно обращались к бюрократическим методам хозяйствования и в силу своей старости, и в силу своих больших размеров. Таким образом, возникает новая угроза сужения сферы приложения для энергичной инициативы мелких предприятий.

Производство в самых крупных масштабах наблюдается прежде всего в Соединенных Штатах, где гигантские предприятия с некоторыми признаками монополии обычно называют трестами. Отдельные тресты вырастали из одного корня. Однако большинство их создавалось путем соединения многих независимых предприятий, причем первым шагом к такому объединению обычно служило общество, или, используя весьма расплывчатый немецкий термин, картель.

§ 10. Система кооперации преследует цель избежать пороки этих двух методов управления предприятием. В той идеальной форме кооперативного общества, на создание которой многие еще глубоко надеются, но которая до сих пор еще очень слабо осуществляется на практике, часть или все из тех акционеров, кто берет на себя риск за предприятие, сами работают на нем. Работники предприятия, независимо от того, вкладывают ли они в него вещественный капитал или нет, получают свою долю из его прибылей и обладают известным правом голоса на общих собраниях компании, на которых определяется ее общая политика и назначаются должностные лица для проведения этой политики в жизнь. Они, таким образом, являются одновременно и служащими, и хозяевами своих собственных менеджеров и мастеров; они располагают вполне достаточными возможностями для того, чтобы судить, осуществляется ли высшее руководство деятельностью предприятия честно и эффективно, а также наилучшими возможностями для выявления любой небрежности или некомпетентности в управлении конкретными операциями. Наконец, они делают излишней часть второстепенных функций по надзору за трудом рабочих, которая необходима в других заведениях, поскольку их собственные материальные интересы и гордость за успех их собственного предприятия побуждают каждого презирать всякую небрежность в работе, проявляемую то ли им самим, то ли товарищами по труду.

Но, к сожалению, этой системе присущи ее собственные большие недостатки. Поскольку натура человеческая остается неизменной, сами работники предприятия не всегда являются наилучшими хозяевами своих собственных мастеров и менеджеров; зависть и распри из-за замечаний по работе способны действовать подобно примеси песка в масле, смазывающем подшипники большого и сложного механизма. Самая трудная работа по управлению предприятием — это обычно та, которая меньше всего заметна, а те, кто занят физическим трудом, склонны недооценивать интенсивность напряжения, связанного с высшей формой труда по руководству предприятием, и завидовать оплате такого труда на уровне, близком к тому, какой ему обеспечен на других предприятиях. И действительно, менеджеры кооперативного общества редко проявляют расторопность, изобретательность и готовность к маневрированию, какие присущи самым способным из тех, кто выдвинулся в ходе борьбы за существование и кто прошел выучку в обстановке неограниченной, ничем не стесненной ответственности на частном предприятии. Отчасти по этим причинам кооперативная система редко реализовывалась во всей своей полноте, а ее частичное применение до сих пор не обнаружило сколько-нибудь заметных успехов, кроме как в розничной торговле товарами. потребляемыми рабочими, но в самые последние годы появились более обнадеживающие признаки успеха вполне добропорядочных производственных ассоциаций или "товариществ".

Разумеется, те работники, у кого характер резко индивидуалистический и чьи мысли сосредоточены почти целиком на их личных делах, очевидно, всегда находят быстрейший и наиболее подходящий путь к материальному успеху, затевая дело в качестве маленького самостоятельного "предпринимателя" или прокладывая себе путь наверх в частной фирме или в акционерной компании. Но кооперация представляет особую привлекательность для тех, в чьем характере общественный элемент сильнее и кто желает не отделять себя от своих старых товарищей, а работать среди них в качестве их лидеров. Ее декларируемые цели могут в некоторых отношениях быть благороднее, чем ее практическая деятельность, но она, бесспорно, в большой степени основывается на нравственных мотивах. Истинный кооператор сочетает в себе острый предпринимательский ум и исполненный глубокой веры дух; некоторыми кооперативными обществами великолепно руководили люди, высокоодаренные и в умственном, и в нравственном отношениях, - люди, которые во имя присущей им кооперативной веры трудились, проявляя большие способности, предприимчивость и исключительную порядочность, неизменно довольствуясь меньшим вознаграждением за свой труд, чем они могли бы получить в качестве управляющих на собственном предприятии или в частной фирме. Такого склада люди чаще встречаются среди должностных лиц кооперативных обществ, нежели среди других профессий; и хотя даже там их не так уж много, можно тем не менее надеяться, что распространение более широкого пони мания истинных принципов кооперации и повышение общего уровня образования изо дня в день подготовляют все большее число кооператоров к овладению сложными проблемами управления предприятием.

Тем временем многие частичные формы применения кооперативного принципа проходят проверку в различных условиях, из которых каждое представляет собою какой-либо аспект управления предприятием. Так, на основе системы участия в прибылях частная фирма, сохраняя в неприкосновенности свои функции по управлению предприятием, полностью выплачивает своему персоналу заработную плату по действующим на рынке рабочей силы ставкам — будь то повременную или сдельную — и соглашается в дополнение к заработной плате распределять среди работников определенную долю из любой суммы прибылей, которая может быть получена сверх установленного минимума; делается это в надежде, что фирма окажется как в материальном, так и моральном выигрыше вследствие уменьшения трений между рабочими и администрацией, усиления стремления ее работников непременно вносить в рабочий процесс небольшие

усовершенствования, которые могут дать сравнительно большую выгоду фирме, и, наконец, привлечения на свое предприятие рабочих, обладающих способностью и трудолюбием выше среднего уровня *[Ср.; Schloss. Methods of Industrial Remuneration; Gilman . A Dividend to Labour.]*.

Другая частично кооперативная система применяется на некоторых хлопчатобумажных фабриках Олдема: фактически это акционерные товарищества, но в числе их акционеров много рабочих, обладающих специальными знаниями в данном производстве, хотя они иногда предпочитают не работать на фабриках, частичными владельцами которых сами являются. Еще одну систему представляют "производственные заведения", которыми владеет основная масса кооперативных магазинов через своих агентов в лице кооперативных "оптовых обществ". В шотландском "оптовом обществе", но не в английском, рабочие сами принимают некоторое участие в управлении производственными предприятиями, а также в их прибылях.

В дальнейшем нам предстоит более подробно изучить все различные кооперативные и полу кооперативные формы предприятий, выяснить причины их успеха или неудачи в разных областях предпринимательской деятельности - в оптовой и розничной торговле, в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и другой производственной деятельности. Но здесь нам не следует продолжать изучение этого предмета. Из уже сказанного ясно, что мир только начинает готовиться к высшей деятельности кооперативного движения и что поэтому можно с достаточным основанием ожидать в будущем больших успехов многих различных его форм, чем они наблюдались в прошлом; а также предоставления трудящимся великолепных возможностей практиковаться в работе по управлению предприятием, заслуживать признание и доверие других, постепенно подниматься до постов, на которых они смогут полностью проявить свои деловые способности.

§11. Когда говорят о трудностях, стоящих на пути достижения рабочим поста, на котором он сможет полностью развернуть свои деловые способности, обычно главный упор делают на отсутствие у него капитала, однако это не всегда является главной трудностью. Например, кооперативные оптовые товарищества накопили громадный капитал, за который им трудно получить достаточно высокий процент и который они с удовольствием ссудили бы любой группе трудящихся, проявляющей способность решать сложные хозяйственные проблемы. Кооператорам, обладающим, во-первых, большими деловыми способностями и неподкупностью и, во-вторых, "личным капиталом" в виде обусловленной этими качествами высокой репутации среди своих товарищей, не составит труда получить в свое распоряжение достаточный вещественный капитал для осуществления значительного предприятия; подлинная трудность здесь заключается в том, чтобы убедить достаточное число этих товарищей в наличии у них таких редких качеств. Практически так же обстоит дело, когда отдельное лицо пытается получить по обычным каналам заемный капитал, требующийся для основания предприятия.

Правда, почти в каждой отрасли постоянно возрастает размер капитала, требующегося, чтобы положить надлежащее начало новому предприятию, но еще быстрее увеличивается размер капитала во владении людей, которые сами не желают его применять и которые так стремятся ссудить его, что готовы соглашаться на все более низкую процентную ставку. Значительная часть этого капитала переходит в руки банкиров, которые быстро ссужают его любому, в чьих деловых способностях и честности они убеждены. Не говоря уж о кредите, которым многие предприятия в состоянии пользоваться у тех, кто поставляет им необходимое сырье или партии товаров, возможности для получения прямых займов теперь столь велики, что умеренное увеличение размера капитала,

требующегося для учреждения нового предприятия, уже не служит серьезным препятствием на пути человека, преодолевшего первоначальные трудности создания себе репутации способного бизнесмена.

Но, вероятно, большим, хотя и не столь заметным препятствием для карьеры рабочего человека является возрастающая сложность предпринимательской деятельности. Главе предприятия теперь приходится думать о многих вещах, о которых в прежние времена ему и в голову бы не пришло беспокоиться, причем речь идет о таких именно трудностях, к которым практика работы в мастерской отнюдь не служит сколько-нибудь серьезной подготовкой. Противоположным фактором выступает быстрое совершенствование образования рабочего человека не только в школе, но, что еще важнее, и в его последующей жизни с помощью газет, деятельности кооперативных обществ и иных средств.

Около трех четвертей всего населения Англии при надлежит к слоям, живущим на заработную плату, и, во всяком случае когда они хорошо питаются, имеют удовлетворительное жилище и получают надлежащее образование, на их долю приходится достаточно нервной энергии, которая служит сырьем для формирования деловых способностей. Даже не прилагая особых усилий, они, сознательно или бессознательно, фактически являются претендентами на управленческие посты на своем предприятии. Рядовой рабочий, если он обнаруживает способности, обычно становится мастером, а уж с этого поста он может продвинуться в менеджеры и может быть принят своим предпринимателем в компаньоны. Иногда, сделав небольшие сбережения, он может открыть одну из тех лавчонок, которые способны удержаться в рабочем квартале, закупать для нее товары преимущественно в кредит, предоставить жене возможность торговать днем, а самому торговать по вечерам. Этим путем или иными он увеличивает свой капитал, пока не окажется в состоянии открыть небольшую мастерскую или фабрику. Если ему удастся начать свое дело успешно, банки будут готовы предоставить ему щедрый кредит. Конечно, ему понадобится время, но, поскольку едва ли он откроет свое предприятие уже после достижения зрелого возраста, ему предстоит долгая и энергичная жизнь; однако если у него будет все это и к тому же "терпение, талант и удача", он почти наверняка станет еще до своей смерти обладателем вполне солидного капитала*[Немцы говорят, что для успеха предприятия требуются "деньги, терпение, талант и удача". Шансы рабочего на то, чтобы выдвинуться, колеблются в зависимости от характера его работы, причем наилучшими они являются в тех профессиях, где самую большую роль играет тщательный контроль за конкретными операциями и наименьшее значение имеют обширные знания, будь то в области науки или в положении дел на мировом рынке. Так, например, "трудолюбие и знание практических деталей" служат самыми важными условиями успеха рядового работника в гончарном производстве; в результате большинство тех, кто преуспел в нем, "вышли в люди из низов, подобно Джозае Уэджвуду" (см. показания Дж.Уэджвуда в комиссии по техническому образованию); то же самое можно сказать и по поводу многих производств в Шеффилде. Однако некоторые категории трудящихся проявляют большие способности в весьма рискованных спекулятивных операциях; и когда они овладевают знанием фактов, которыми следует руководствоваться для достижения успеха в таких операциях, они часто в состоянии обойти своих конкурентов, начавших предпринимательскую деятельность с более высокого положения. Ряд наиболее удачливых оптовых торговцев скоропортящимися товарами, например рыбой или фруктами, начали карьеру с рыночных носильщиков.]*. На фабрике работники физического труда имеют лучшие возможности занять управленческие посты, чем бухгалтеры и многие другие, кому социальная традиция предназначила более высокую карьеру. Но в торговых заведениях дело обстоит иначе; применяемый там физический труд, как

правило, не требует какого-либо образования, тогда как конторская практика лучше подготавливает человека к управлению торговым, чем промышленным предприятием.

В целом, следовательно, мы наблюдаем широкое продвижение снизу вверх. Быть может, не столь уж многие поднимаются сразу же, как это бывало прежде, от положения рабочего до предпринимателя, но гораздо больше становится тех, кто уже оказывается в состоянии открыть своим сыновьям путь к достижению высших постов. Весь процесс продвижения наверх редко завершается на протяжении жизни одного поколения, гораздо чаще он занимает жизнь двух поколений, однако общая масса людей, продвигающихся наверх, вероятно, больше, чем когда бы то ни было прежде. Для общества в целом, очевидно, лучше, что процесс продвижения растягивается на два поколения. Рабочие, которые в начале истекшего столетия в таком большом числе превращались во владельцев предприятий, редко были пригодны для своих управленческих постов; слишком часто они оказывались грубиянами и тиранами, теряли самообладание; они не были ни подлинно благородными, ни подлинно счастливыми, а их детям часто были свойственны заносчивость, мотовство, своенравие; они растрачивали свое богатство на низкопробные и вульгарные развлечения; не обладая достоинствами старой аристократии, они усвоили ее худшие пороки. Мастеру или старшему мастеру, которому все еще приходится подчиняться, так же как и распоряжаться, но который поднимается все выше и видит, как его дети поднимаются еще выше, в некоторых отношениях можно больше позавидовать, чем мелкому хозяйчику. Его успех менее бросается в глаза, но труд его часто более квалифицирован и более важен для общества, в то же время характер у него более добрый и благородный и не менее сильный. Его дети проходят хорошую выучку, и, когда они получают в свои руки богатство, можно ожидать, что они сумеют найти ему надлежащее применение.

Следует, однако, признать, что быстрое распространение огромных предприятий, и особенно акционерных компаний, во многих отраслях промышленности ведет к тому, что способные и трудолюбивые рабочие, жаждущие для своих сыновей большой карьеры, стремятся пристроить их на конторскую службу. А там им грозит опасность потерять физическую энергию и силу характера, которые связаны с созидательным физическим трудом, и превратиться в рядовых представителей низших слоев средних классов. Если же они в состоянии сохранить свою энергию, они могут занять руководящие посты в обществе, хотя, как правило, не в отцовской профессии, а следовательно, без преимуществ, вытекающих из особо благоприятных традиций и склонностей.

§ 12. Когда высокоодаренный человек однажды оказывается во главе самостоятельного предприятия, независимо от того, каким путем он этого достиг, он при благоприятных обстоятельствах вскоре сумеет продемонстрировать такие убедительные доказательства своей способности выгодно распоряжаться капиталом, которые позволят ему тем или иным способом получать почти любую ссуду, какая ему потребуется. Извлекая высокие прибыли, он увеличивает собственный капитал, а этот принадлежащий ему лично добавочный капитал служит материальной гарантией для новых займов, причем тот факт, что он всего добился сам, склоняет кредиторов соблюдать меньшую строгость в требованиях надежных гарантий для предоставляемых займов. Разумеется, удача играет в бизнесе большую роль; очень одаренный человек может столкнуться с тем, что все складывается против него, а то обстоятельство, что он несет убытки, может ослабить его кредитоспособность. Когда он ведет свое дело частично на заемном капитале, это даже может побудить тех, кто предоставил ему указанную ссуду, отказаться возобновить ее и таким образом подвергнуть его уничтожающему удару, который, в случае если бы он применил только собственный капитал, оказался бы лишь мимолетной неудачей *[Угроза невозможности для бизнесмена возобновить ссуду именно тогда, когда он больше всего в*

ней нуждается, ставит его по сравнению с теми, кто применяет лишь свой собственный капитал, в гораздо более невыгодное положение, чем это обусловлено только процентом на ссуду; когда мы дойдем до раздела теории распределения, рассматривающего управленческий доход, то обнаружим, что в силу этой причины, действующей наряду с другими, прибыль несколько выше процента и, таким образом, служит дополнением к чистому управленческому доходу, т. е. тому доходу, который собственно и служит вознаграждением за способности бизнесменов.]; пробивая путь наверх, он может обречь себя на жизнь, полную перемен, тревог и даже неудач. Но свои способности он может проявить и при неудаче, так же как и при успехе: в натуре человека заложен оптимизм; примечательно, что многие люди готовы предоставлять ссуды тем, кто сумел пережить коммерческий крах, не потеряв при этом своей деловой репутации. Таким образом, несмотря на превратности судьбы, способный бизнесмен обычно убеждается в том, что в конечном счете находящийся в его распоряжении капитал возрастает пропорционально его одаренности.

Между тем, как мы уже видели, тот, кто, обладая малыми способностями, распоряжается крупным капиталом, вскоре теряет его: возможно, что он вполне мог бы справиться и справился бы с небольшим предприятием и оставил бы его более мощным, чем при его основании; однако когда он не обладает талантом разрешать крупные проблемы, чем больше предприятие, тем быстрее он приведет его к краху. Дело в том, что крупное предприятие можно, как правило, поддерживать на ходу лишь на основе сделок, которые, после вычета гарантии от обычного риска, приносят лишь очень малый процент прибыли. Небольшая прибыль на большой объем быстро совершаемого оборота приносит способному человеку богатый доход, а на предприятиях, которые по своему характеру служат объектом приложения очень крупных капиталов, конкуренция обычно весьма резко сокращает норму прибыли с оборота. Деревенский торговец может иметь на 5% меньше прибыли со своего оборота, чем его более умелый конкурент, и все же удержаться на плаву. Но на тех крупных промышленных и торговых предприятиях, где быстрая оборачиваемость является установившейся практикой, вся прибыль на оборот часто столь низка, что бизнесмен, отставший от своих конкурентов даже на малую долю, теряет большие суммы с каждого витка оборота; крупные предприятия более сложного характера, деятельность которых строится не на шаблоне, приносят высокую прибыль с оборота только при условии очень хорошего управления ими и вовсе не приносят прибыли, если кто-либо пытается решать их задачи, опираясь лишь на заурядные способности.

Сочетание этих двух групп сил, из которых одна увеличивает объем капитала в распоряжении одаренных людей, а другая уничтожает капитал, оказавшийся в руках менее способных людей, имеет своим результатом гораздо более тесное соответствие между способностью бизнесменов и размером находящихся в их собственности предприятий, чем это может с первого взгляда показаться возможным. А когда мы присовокупим к этому факту все уже рассмотренные нами выше пути, по которым человек, обладающий высоким от природы предпринимательским талантом, может пробиться наверх в какой-либо частной фирме или государственной компании, мы придем к заключению, что, как только предстоит осуществить производство в крупном масштабе в такой стране, как Англия, необходимые для этого таланты и капитал наверняка быстро возникнут.

Далее, точно так же, как техническая квалификация и мастерство, применяемые ежедневно, в большой степени зависят от таких качеств, как рассудительность, ловкость, изобретательность, точность, целеустремленность - т.е. качеств, не ориентированных на какую-то отдельную отрасль, а более или менее полезных во всех отраслях, — так же от

этих качеств зависит и предпринимательский талант. В действительности предпринимательские способности еще в большей степени состоят из указанных неспецифичных качеств, чем техническая квалификация и мастерство у работников низших категорий, причем чем выше уровень предпринимательского таланта, тем более разнообразное применение он находит.

Поскольку, следовательно, предпринимательская способность распоряжаться капиталом легко перемещается по горизонтали из отрасли, где она оказалась в избытке, в отрасль, открывающую для нее широкое применение, и поскольку она легко перемещается также по вертикали, когда наиболее способные поднимаются на высшие посты, у нас даже на этой ранней стадии нашего исследования есть все основания считать, что в современной Англии предложение предпринимательского таланта в области распоряжения капиталом приспосабливается, как общее правило, к спросу на него и что он, следовательно, имеет вполне определенную цену предложения.

Наконец, мы можем рассматривать эту цену предложения предпринимательской способности распоряжаться капиталом как состоящую из трех элементов. Первый — это цена предложения капитала; второй — цена предложения предпринимательской способности и энергии; третий — эта цена предложения той организации, которая соединяет воедино надлежащую предпринимательскую способность и требующийся капитал. Мы назвали цену, образуемую первым их этих элементов, **процентом**; цену второго элемента, выделенного отдельно, можно назвать **чистым доходом от управления**, а цену второго и третьего, взятых вместе, — **валовым доходом от управления.**

Глава тринадцатая. Заключение. Корреляция тенденции к возрастанию и убыванию отдачи

---

§ 1. В начале данной книги мы видели, что дополни тельная отдача первичного продукта, которую природа в состоянии дать на увеличивающийся объем применяемого капитала и труда, при прочих равных условиях имеет тенденцию в конечном счете к сокращению. В последующей части книги, особенно в последних четырех главах, мы рассмотрели другую сторону вопроса и увидели, что способность человека к производительному труду возрастает по мере увеличения объема выполняемой работы. Выяснив сперва причины, обусловливающие предложение рабочей силы, мы затем установили, что всякое увеличение физических, умственных и нравственных сил народа, скорее всего, делает его - при прочих равных условиях - способным воспитать и довести до совершеннолетнего возраста большое число энергичных детей. Перейдя после этого к вопросу о росте богатства, мы убедились в том, что всякое приращение богатства имеет тенденцию многими способами обеспечивать более легкое, чем прежде, дальнейшее его увеличение. И наконец, мы видели, как каждое возрастание богатства и каждое увеличение численности и интеллекта народа умножает возможности создания высокоразвитой организации производства, которая в свою очередь намного усиливает совокупную производительность капитала и труда. Проанализировав более тщательно экономию, вытекающую из расширения масштаба производства всякого рода товаров, мы обнаружили, что она распадается на две категории — на экономию, зависящую от общего развития данной отрасли производства, и на экономию, зависящую от возможностей занятых в ней отдельных фирм и от эффективности управления ими; иными словами, она подразделяется на экономию **внешнюю** и **внутреннюю.**

Мы видели, что эта последняя категория подвержена постоянным колебаниям, когда речь идет о любой отдельной фирме. Одаренный человек, которому, возможно, к тому же временами сопутствовала удача, занимает прочные позиции в отрасли, усердно трудится и ведет экономный образ жизни, его собственный капитал быстро увеличивается, а доверие, позволяющее ему ссужать у других больше капитала, увеличивается еще быстрее; он подбирает себе помощников, обладающих неординарными способностями и усердием; по мере расширения его предприятия положение этих помощников укрепляется, они доверяют ему, а он доверяет им, каждый вкладывает всю свою энергию в ту именно работу, для которой он более всего пригоден, в результате чего на легкую работу не расходуются большие способности, а трудная работа не попадает в неумелые руки. Параллельно этой постоянно возрастающей экономии, обусловленной умением работать, расширение его предприятия порождает такую же экономию от применения специализированных машин и всякого рода оборудования; каждый более совершенный технологический процесс быстро внедряется и становится базой для дальнейших усовершенствований; успех приносит доверие, а доверие приносит успех; доверие и успех помогают сохранять старых клиентов и привлекать новых; увеличение его предприятия обеспечивает ему большие преимущества в закупках необходимых материалов; его изделия служат рекламой друг для друга и таким образом уменьшают трудности их сбыта. Расширение масштабов его производства быстро увеличивает его преимущества перед конкурентами и снижает цены, по которым он может позволить себе продавать свою продукцию. Этот процесс может продолжаться до тех пор, пока его энергия и предприимчивость, его изобретательность и организаторские способности сохраняются во всей своей силе и свежести и пока риск, который неотделим от бизнеса, не приводит к чрезвычайным убыткам; и если предприятие способно удержаться на протяжении сотни лет, он и еще один или двое подобных ему поделят между собой целиком всю отрасль производства, в которой он действует. Крупный масштаб их производства обеспечит им максимально возможную экономию; а при условии, что они развернут конкуренцию друг с другом до крайней степени, главную выгоду от такой экономии извлечет общество, и цена на производимый ими товар станет очень низкой.

Однако здесь нам может послужить уроком пример молодых деревьев в лесу, когда они пробивают себе путь к свету сквозь мрачную тень, отбрасываемую их более взрослыми соперниками. Многие погибают на этом пути, и лишь очень малое их число выживает; эти последние с каждым годом становятся все крепче, по мере увеличения их высоты они получают все больше света и воздуха, и вот они уже возвышаются над своими соседями; кажется, что они будут расти вечно и вечно становиться все крепче по мере своего роста. Но это не так. Одно дерево может дольше сохранять всю свою энергию и достигнуть большей высоты, чем другое, но рано или поздно возраст сказывается на всех. Хотя более высокие деревья имеют лучший доступ к свету и воздуху, чем их соперники, они постепенно теряют жизненные силы и одно за другим уступают место более молодым, которые, обладая меньшей физической силой, имеют на своей стороне энергию юности.

Так же как с ростом деревьев, как общее правило, обстояло дело и с развитием предприятий вплоть до начавшегося недавно бурного распространения огромных акционерных компаний, которые часто превращаются в застойные, но нелегко поддаются уничтожению. Ныне это правило уже не является всеобщим, но оно все еще действует во многих отраслях и производствах. Природа все еще оказывает свое влияние на частное предприятие, ограничивая продолжительность жизни его первооснователей и даже еще более ограничивая тот период в их жизни, в течение которого они сохраняют свои способности во всей их силе. В результате со временем руководство предприятием переходит в руки людей, обладающих меньшей энергией, меньшим творческим даром, а иногда даже проявляющих меньшую заинтересованность в его процветании. Когда такое

предприятие преобразуется в акционерную компанию, оно может сохранить преимущества разделения труда, применения специализированной квалификации и специализированных машин; оно может даже расшириться за счет дальнейшего увеличения своего капитала, а при благоприятных условиях обеспечить себе прочное и заметное место в данном производстве. Но оно, скорее всего, потеряет такую большую долю своей гибкости и творческой энергии, что указанные преимущества уже не будут исключительно на его стороне в конкуренции с более молодыми и меньшими по размеру соперниками.

Поэтому, когда мы рассматриваем широкое воздействие, которое рост богатства и населения оказывает на экономическую эффективность производства, общий характер наших выводов не слишком обусловлен теми обстоятельствами, что многие виды достигаемой экономии непосредственно зависят от размера отдельных предприятий, занятых в производстве, и что почти в любой отрасли постоянно происходит возвышение и упадок крупных предприятий, в любой данный момент одни фирмы находятся в стадии подъема, а другие в стадии упадка. Дело в том, что во времена, когда, в общем, наблюдается процветание, расстройство дел в одном месте несомненно будет более чем компенсировано успешным продвижением вперед в другом.

Между тем расширение совокупного масштаба производства бесспорно увеличивает те виды экономии, которые непосредственно не зависят от размера отдельных фирм. Наиболее важные из таких видов экономии проистекают из роста смежных отраслей производства, которые взаимно содействуют друг другу, быть может, сосредоточены в одной местности, но в любом случае пользуются современными средствами сообщения, созданными паровым транспортом, телеграфом и печатным станком. Экономия, возникающая из такого рода источников, которые доступны любой отрасли производства, не зависит исключительно от собственного роста той или иной отрасли, но, несомненно, быстро и неуклонно возрастает по мере их роста и столь же неизбежно в некоторых, хотя и не во всех, ее проявлениях сокращается вместе с упадком отрасли.

§ 2. Эти выводы приобретут большое значение, когда мы перейдем к выяснению причин, обусловливающих цену предложения товара. Нам придется тщательно проанализировать нормальные издержки производства товара, характерные для какого-то данного совокупного объема производства, а для этого мы должны будем исследовать затраты репрезентативного производителя на этот совокупный объем. С одной стороны, нам не подойдет некий новый производитель, только еще пробивающий себе дорогу в производство, действующий в условиях многих неблагоприятных факторов и вынужденный временно довольствоваться низкой прибылью или вовсе отсутствием прибыли, но которого устраивает уже сам по себе факт завязывания связей и осуществления первых шагов на пути создания удачного пред приятия; с другой стороны, нам также не подойдет фирма, которая с помощью исключительно прочно установившейся репутации и удачливой судьбы создала огромное предприятие, громадное хорошо организованное производство, обеспечивающее ей превосходство почти над всеми ее конкурентами. Наша представительная фирма должна быть такой, которая насчитывает уже довольно большой возраст, отличается средними успехами, управляется людьми с нормальными способностями, располагает нормальным доступом к получению экономии как внешней, так и внутренней, характерной для совокупного объема производства; при этом учитываются категория производимых товаров, условия их сбыта и экономическая конъюнктура вообще.

Следовательно, репрезентативная фирма — это в известном смысле средняя фирма. Однако существует много вариантов толкования термина "средний" по отношению к

предприятию. А "репрезентативная" фирма — это та особая разновидность средней фирмы, которую нам необходимо рассмотреть, чтобы выяснить, насколько экономия — внешняя и внутренняя, — достигаемая производством в крупном масштабе, получила общее распространение в данной отрасли и в данной стране. Этого нельзя сделать на примере одной или двух фирм, взятых наобум, но это можно достаточно надежно выявить путем выбора - в результате широкого обследования — управляемой отдельным лицом или акционерной компанией фирмы (а еще лучше более одной фирмы), которая представляет, по нашему зрелому суждению, именно такую среднюю.

Общая аргументация данной книги показывает, что возрастание совокупного объема производства какого-либо товара обычно увеличивает размер репрезентативной фирмы, а следовательно, и получаемую ею внутреннюю экономию, что такая фирма всегда увеличивает и внешнюю экономию в доступных ей областях; все это позволяет ей производить свою продукцию с пропорционально меньшими, чем прежде, затратами труда и других издержек.

Иными словами, мы вообще утверждаем, что, в то время как роль, которую играет в производстве природа, обнаруживает тенденцию к сокращению отдачи, роль, которую играет в нем человек, обнаруживает тенденцию к возрастанию отдачи. Закон возрастающей отдачи можно сформулировать следующим образом: увеличение объема затрат труда и капитала обычно ведет к усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала.

Вот почему в тех отраслях, которые заняты не в производстве сырого продукта *[Сюда включается и продукция сельского хозяйства. -Прим. перев.]*, увеличение объема затрат труда и капитала обычно дает пропорционально более высокую отдачу; кроме того, указанное усовершенствование организации производства ведет к ослаблению или даже к преодолению всякого возрастающего сопротивления, которое природа может оказать увеличению количества добываемого сырья. Когда действие законов возрастающей и убывающей отдачи уравновешивается, перед нами возникает закон постоянной отдачи, в силу которого увеличение объема затрат труда и других издержек ведет к пропорциональному увеличению объема продукции.

В реальной действительности эти две тенденции возрастания и сокращения отдачи постоянно противодействуют друг другу. Например, в производстве пшеницы и шерсти вторая тенденция почти беспредельно господствует в старой стране, которая не в состоянии осуществлять широкий импорт. В процессе превращения пшеницы в муку или шерсти в одеяла увеличение совокупного объема продукции приносит некоторые новые формы экономии, но в небольших пределах, так как предприятия, производящие муку и одеяла, уже достигли таких крупных масштабов, что какие-либо новые виды экономии возможны лишь в результате применения новых изобретений, а не совершенствования организации. Однако в стране, где производство одеял лишь слабо развито, экономия от увеличения масштабов и улучшения организации производства может оказаться значительной, а следовательно, возможен такой случай, когда расширение совокупного объема производства одеял сократит затраты на их изготовление ровно настолько, насколько оно увеличит затраты на производство для них сырья. В этом случае действия законов убывающей и возрастающей отдачи попросту нейтрализуют друг друга, а производство одеял будет происходить в соответствии с законом постоянной отдачи. Но в большинстве более сложных отраслей обрабатывающей промышленности, где стоимость сырья играет лишь небольшую роль, а также в большинстве современных транспортных отраслей закон возрастающей отдачи действует, почти не встречая сопротивления. *[В статье "The variation of productive forces" в Quarterly Journal of Economics за 1902 г. проф.*

Баллок указывает, что термин "экономия организации" следует заменить понятием "возрастающая отдача". Он ясно показывает, что силы, порождающие "возрастающую отдачу", отличаются от сил, обусловливающих "убывающую отдачу", и что имеются неоспоримые случаи, при которых, чтобы подчеркнуть эту разницу, целесообразнее характеризовать причины, а не следствия, и противопоставлять "экономию организации" "негибкости природы" в ее реакции на интенсивную обработку.]

"Возрастающая отдача" — это отношение между количеством усилий и жертв, с одной стороны, и количеством продукта — с другой. Эти количества нельзя точно вывести, так как изменения методов производства требуют новых машин, новых видов неквалифицированного и квалифицированного труда, причем в новых пропорциях. Однако в самом общем плане мы можем, вероятно, сделать приблизительный вывод, что выход продукции какого-либо производства от затрат определенного количества труда и капитала увеличился за последние 20 лет, возможно, на 1/4 или на 1/3. Измерять затраты и выпуск продукции в денежном выражении весьма заманчиво, но это опасный подход, так как сопоставление денежных затрат с денежным доходом способно свести дело к оценке нормы прибыли на капитал. *[Не существует общего правила, согласно которому отрасли, дающие возрастающую отдачу, получают также и возрастающую прибыль. Разумеется, жизнеспособная фирма, которая расширяет масштабы своей деятельности и достигает значительной, специфической для нее, экономии, может одновременно давать возрастающую прибыль и получать возрастающую норму прибыли, поскольку увеличение ее продукции не окажет существенного влияния на цену последней. Однако, как мы увидим далее (кн. VI, гл. VIII, § 1,2), прибыль обнаруживает тенденцию к понижению в таких отраслях, как производство однотонных тканей, потому что крупные его масштабы позволили здесь довести организацию производственного процесса и сбыта до такого высокого уровня, что они носят почти шаблонный характер.]*

§ 3. Теперь мы можем дать предварительную общую характеристику связи между расширением производства и общественным благосостоянием. Начало быстрого роста населения часто сопровождалось возникновением нездорового и расслабляющего образа жизни в перенаселенных городах. Иногда этот рост приводил к плачевным последствиям, истощая материальные ресурсы народа, вынуждая его предъявлять чрезмерный спрос на землю при наличии лишь несовершенных технических средств для ее обработки; в результате резко обострялось действие закона убывающей отдачи продуктов сельского хозяйства и добывающей промышленности, а способы смягчения последствий действия этого закона отсутствовали. Начавшись, таким образом, в обстановке нищеты, дальнейшее увеличение численности населения может продолжаться в условиях, часто порождающих ту слабохарактерность народа, которая делает его неспособным создавать высокоорганизованное производство.

Все это, конечно, представляет собой серьезную опасность, но тем не менее остается истиной, что коллективная производительность труда народа с определенной средней силой и энергией составляющих его индивидуумов может возрастать в более высокой пропорции, чем их численность. Если в течение какого-то времени народу удается преодолеть давление закона убывающей отдачи путем импорта на выгодных условиях продовольствия и других видов сырья, если его богатство не растрачивается в больших войнах и возрастает по крайней мере столь же быстро, как и численность населения, и если он сумеет не допустить возникновения расслабляющего его образа жизни, тогда каждый прирост численности населения должен, вероятнее всего, в указанный период сопровождаться пропорционально большим увеличением способности народа добывать материальные блага. Такая коллективная производительность народа позволяет ему

достигать многих видов экономии от применения узкоспециализированного мастерства и специализированных машин, от географической концентрации производства и развития крупномасштабного производства; она позволяет ему увеличить всякого рода средства сообщения, тогда как сама по себе концентрация населения сокращает затраты времени и усилий, связанные со всякого рода транспортом, и открывает людям более широкий доступ к общественным удовольствиям и ко всем формам достижений культуры.

Следует, конечно, сделать скидку на возрастающую трудность обеспечивать себе уединение, покой и даже свежий воздух, но в большинстве случаев это компенсируется другими благами. *[Англичанин Милль ударяется в несвойственный ему пафос, когда описывает ("Основы политической экономии", кн. IV, гл. VI, § 2) удовольствие от уединенных прогулок в живописной местности, тогда как многие американские авторы восторженно повествуют об обогащении жизни человека по мере того, как одинокий обитатель лесной глуши обретает соседей, как лесной хуторок превращается в деревню, деревня - в городишко, а городишко - в крупный город (см., например: Сагеу . Principles of Social Science, и Henry George. Progress and Poverty).]*

Принимая во внимание тот факт, что возрастающая плотность населения обычно открывает доступ к новым видам удовлетворения общественных желаний, можно придать этому положению гораздо более широкий смысл и сформулировать его следующим образом: рост численности населения, сопровождаемый равным увеличением материальных ресурсов удовлетворения желаний и средств производства, вероятно, влечет за собой пропорционально больший рост совокупного удовлетворения всякого рода желаний при условии, во-первых, что достаточное предложение продуктов сельского хозяйства и сырья может быть обеспечено без большого труда и, во-вторых, что не возникнет такая перенаселенность, которая подорвет физическую и духовную энергию людей вследствие недостатка свежего воздуха и света, возможностей для здорового и счастливого детства.

Накопление богатства цивилизованных стран растет в настоящее время быстрее, чем население, и, хотя, быть может, правильно считать, что богатство на душу населения увеличивалось бы несколько больше при условии не столь быстрого роста населения, все же фактически рост населения, скорее всего, будет сопровождаться пропорционально более быстрым увеличением объема материальных средств производства; а в Англии в настоящее время при наличии у нее свободного доступа к получению в изобилии иностранного сырья рост населения сопровождается пропорционально большим увеличением средств удовлетворения человеческих потребностей, помимо потребностей в свете, чистом воздухе и т.д. Однако значительная часть этого увеличения обусловлена не повышением эффективности производства, а возрастанием богатства, которым оно сопровождается; поэтому оно не обязательно приносит выгоду тем, кто не располагает своей долей в этом богатстве. Кроме того, поставки в Англию иностранного сырья могут в любой момент оказаться ограниченными в результате изменений в торговых правилах других стран и вовсе приостановленными большой войной, тогда как расходы на военно-морской флот и сухопутные силы, которые потребуются для надежного обеспечения страны на случай такой возможности, в существенной мере сократят выгоды, доставляемые ей действием закона возрастающей отдачи.

Книга пятая. Общие отношения спроса, предложения и стоимости.

§ 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 уравновешиванием 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 конструктивному 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.

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.

§ 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 *["Recherches sur les Principes Mathematiqucs de la Theorie des Richesses", ch. IV. См. также ранее, кн. Ill, гл.*

IV,§ 1.]. 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 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. *["Theory of Political Economy", ch. IV.]*

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. *[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.]*

§ 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 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. *[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 тою, что этот покупатель получит, может оказаться очень мало продукции или вовсе не оказаться продукции фермы, принадлежащей первоначальному владельцу сертификата.]

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.

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

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 "Мидленд рейлуэй", даже если у него самого их нет, так как он знает, что они постоянно поступают на рынок, и уверен, что сможет их купить.

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 в 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 *[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 берется 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.]*. 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 вообще имеют оптовый рынок; условия, которыми определяются их цены, — это условия розничной покупки и продажи, и исследование их можно отложить на будущее *[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 приходится продавать бумагу примерно по рыночной цене, которая приблизительно такая, по которой ее в это же время продают другие фабриканты.]*.

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 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 издалека 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.

§ 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 обусловливающих, 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.

Глава вторая. 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 уравновешивают 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. *[См. кн. IV, гл. I, § 2, и Замечание XII в Математическом приложении.]*

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 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 .

§ 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 квартеров зерна, владельцы которого готовы взять за него цену 35 шилл. за квартер, но что владельцы еще одной сотни квартеров соблазнились бы ценой 36 шилл., а владельцы еще 300 квартеров — ценой 37 шилл. Предположим также,

что цена 37 шилл. привлечет покупателей только на 600 квартеров, тогда как еще 100 квартеров может быть продано лишь по цене 36 шилл., а еще 200 квартеров — по цене 35 шилл. Все это можно выразить в таблице следующим образом:

По цене	Владельцы зерна готовы продать	Покупатели готовы купить
37 шилл.	1000 квартеров	600 квартеров
36 шилл.	700 -"-	700 -"-
35 шилл.	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 назвать цену 36 шилл. подлинно равновесной ценой, поскольку, если бы ее установили с самого начала и придерживались до конца, она бы точно уравняла 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 квартеров 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 квартеров, а цена к закрытию рынка установится примерно на уровне 36 шилл. Дело в том, что, когда объем продажи достигнет 700 квартеров, 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 квартеров. *[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.]*

§ 3. В приведенном примере заключено скрытое допущение, которое находится в соответствии с реальными условиями, действующими на большинстве рынков, 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 квартеров, 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 объема 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. *[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 удается продать зерно по более высокой цене, может иметь место ощутимое сокращение предельной полезности наличных денег для них, а поэтому они могут отказаться продать все зерно по цене 36 шилл. за квартер, 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 закупят все, что они пожелают приобрести. Следовательно, рынок закроется, не достигнув действительно равновесной цены, но очень близко подойдя к ней.]

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 необходимое 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.

Глава третья. Равновесие нормального спроса и предложения

§ 1. Далее нам необходимо выявить причины, обусловливающие 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 ферме ров о цене, которую они получат за пшеницу в данном году. Именно этот вопрос нам надлежит исследовать в настоящей главе.

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" *[См. кн. IV, гл. I, § 2.]*. 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 издержками** 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 *[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.]*.

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.

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

По мере расширения знаний и усиления деловой предприимчивости 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 *[См. кн. III, гл. V, и кн. IV, гл. VII, § 8.]*.

§ 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 развертывается 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 существует 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 па 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.

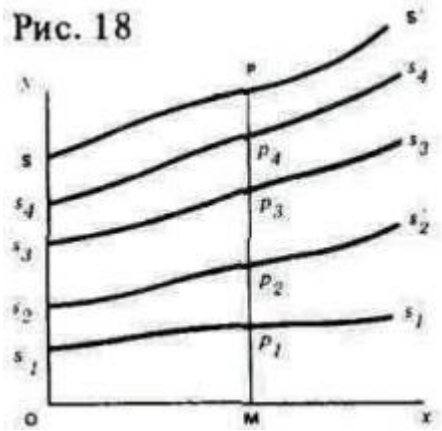
Условия нормального предложения не столь определенны, и всестороннее их исследование необходимо отнести в последующие главы. Как мы видим, они будут постепенно изменяться с течением периода времени, охватываемого исследованием, главным образом вследствие того, что как вещественный капитал в форме машин 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 изготовляемого ею товара *[См. кн. IV, гл. XIII, § 2.]*, и, отложив на будущее исследование характера этой зависимости, предположим, что нормальную цену предложения любого количества этого товара можно считать равной его нормальным издержкам производства (включая **валовые** управленческие доходы *[См. кн. IV, гл. XII, § 12.]*) 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.

§ 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, жалованье 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 *[См. кн. III, гл. III, § 4.]*, при этом цена предложения каждого количества товара в течение года или любой другой единицы времени проставляется против соответствующего количества *[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) **Mp1** - цена предложения используемой шерсти и других видов оборотного капитала; (2) **p1p2** - износ и амортизация зданий, машин и прочего основного капитала; (3) **p2p3**, — процент и страховка на весь капитал; (4) **p3p4** - заработная плата работающих на фабрике, и (5) **p4P** - валовой управленческий доход, доход тех, кто берет на себя предпринимательский риск, жалованье инженерно-технических работников. Так, по мере продвижения **M** от **O** вправо, каждая из точек **p1, p2, p3, p4** 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, **p3p4** - 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.]*. По мере сокращения или возрастания ежегодного количества товара, цена предложения может либо повышаться, либо снижаться, она может даже попеременно повышаться и падать *[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, кн. III гл. III § 5, сноска 2).]*. Дело в том, что, когда природа оказывает упорное сопротивление

усилиям человека вырвать у нее большее количество 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.

§ 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.

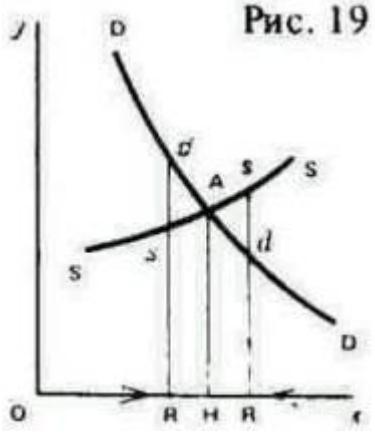
Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать **равновесным количеством**, а цену, по которой он продается, **равновесной ценой.**

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 низшей 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 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. *[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.*

Рис. 19



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

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 неизмененными 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.

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 "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. *[См. ниже, кн. V, гл. V, § 2, и Приложение H, § 4.]*

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 *[См. ранее, кн.I, гл.3.]* 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 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.

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, обусловливающих 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 разумеющимся 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.

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; противоположный 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 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.

Глава четвертая. Инвестирование и распределение ресурсов

§ 1. Первую трудность, которую надлежит разрешить в нашем исследовании нормальных стоимостей, представляет собой природа мотивов, обусловливающих 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 уравновешивает 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 изготовляет 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. *[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 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.)]*

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.

§ 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 он осуществляет частями; и чем дольше он вынужден ожидать отдачи от любых произведенных затрат, тем больше должен быть размер этой отдачи, который бы их 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 *[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*. 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 следует 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 *[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.]*.

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.

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 *[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 проистекающие 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.: Matheson. 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.].

§ 3. На начальном этапе деятельности своего предприятия и на каждом последующем ее этапе ловкий бизнесмен стремится так изменять организацию производства 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 невещественного капитала в виде прибыльных торговых связей. А в мелких деталях различиям несть числа.

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 твердо 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 *[См. кн. III, гл. I и II; кн. II, гл. III, § 1, 2.]* . 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. *[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.]*

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 пожелеть, что не выделила больше пряжи на изготовление, скажем, носков, чем на изготовление фуфаек, 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 фуфаек, что достигла равного объема полезности от последнего мотка пряжи, использованного на носки, и от последнего мотка, использованного на фуфайки". *[См. кн. III, гл. V, § 1.]*

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.

Эти три вида решений приходится принимать в более широком масштабе бизнесмену, которому, однако, требуется производить более сложные расчеты, прежде чем принять каждое из таких решений2. 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. *[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 приспосабливает 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 *[См. ранее, кн. III, гл. III, § 1.]* .

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.

§ 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 покроет **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 элемента 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. *[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).]

§ 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, 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.

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.

В следующей главе аргументация гл. III и данной главы 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 предпринято 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), 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. *[Дополнительные издержки, которые, согласно расчетам собственника фабрики, он в состоянии будет добавить к основным издержкам на ее продукцию, служат источником приносимой ею квазиренты. 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.]*

Глава пятая. Инвестирование и распределение ресурсов (продолжение) применительно к долгим и к 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 установлена 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.

Мы уже видели *[См. кн. V,гл. III, §5.]* , 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 рабочей силы; таким образом, заглядывая надолго вперед, он должен предполагать более высокий уровень заработной платы, чем ее нынешний средний уровень. *[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.]

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 чрезвычайного 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 работе и на повышение нормальной цены предложения на товары. *[См. кн. I, гл. II, § 7.]*

§ 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. *[Как разъяснено в Предисловии , 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.]

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

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 регулируемыми твердо установленными обычаями. Нет ни обратного воздействия спроса, ни коренного различия между немедленными и последующими следствиями экономических 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.

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.

§ 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. *[См. далее, кн. V, гл. XI, § 6; ср. также: Keynes. Scope and Method of Political Economy, ch. VI, § 2.]*

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. *[Ср. Предисловие и Приложение H, § 4.]*

§ 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.

Ежедневные колебания цен на рыбу, проистекающие из погодных факторов и т д., 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 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.

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. *[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. *[Тук свидетельствует (History of Prices. Vol. I, p. 104); "Существуют особые предметы, спрос на которые для военно-морских и военных целей составляет такую большую долю общего их предложения, что никакое сокращение индивидуального 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 об разом, 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.]*

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. *[Кн. V, гл. III, § 6. Указанное различие будет подвергнуто дальнейшему рассмотрению в кн. V, гл. XII и в Приложении H См. также: Keynes. Scope and Method of Political Economy, ch. VII.]*

§ 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.

Однако текущее предложение само частично вызвано 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 *[См. кн.V гл.IV §6]*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.

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 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 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, обусловливающие 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.

§ 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- 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. *[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.]

Например, если в какой-то момент основные издержки в узком смысле составляют 100 ф.ст. на тюк сукна и если еще 100 ф. ст. на тюк 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.

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.

Иными словами, производитель в большинстве своих сделок трактует прирост 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. *[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.]*

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

§ 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 фабрикант 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 удается 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 широком 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. *[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 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 отнести рассмотрение этих вопросов в гл. XII и Приложение H.

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" (D e 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.]*

Остальная часть настоящего труда будет посвящена преимущественно третьей из указанных четырех категорий, т.е. нормальным связям между заработной платой, прибылью, ценами и т д. 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.

Глава шестая. 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:

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

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. *[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 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 проистекает из того, что именно они производят, отмечена в кн. II, гл. IV, § 13.]*

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, обусловливающим 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.

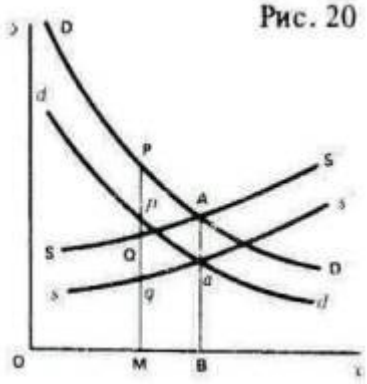
Итак, предположим, что при равновесном состоянии предложения и спроса на строительство возникает забастовка одной группы рабочих, скажем штукатуров, или какие-либо иного рода перебои в предложении труда штукатуров. Чтобы вычислить и отдельно исследовать спрос на этот фактор, допустим, во-первых, что 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 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 *[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] . 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. *[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.

Рис. 20



Иллюстрируя это на графике, целесообразно для краткости подразделить издержки производства товара на цены предложения двух вещей, из которых он изготовляется; 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* ***0B*** *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 коррекции, когда кривые предложения имеют отрицательное склонение: см.* *Приложение H**.)*

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 перевеста обратно в кривые, выражающие фиксированные единицы, прежде чем сделать их доступными для общего применения (см. *Математическое приложение, Замечание XIV bis**).]*

§ 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.

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 жилищного строительства поднимет очень намного цены на жилые дома, строители, жаждующие обеспечить себе исключительно высокую прибыль, станут состязаться друг с другом в использовании той рабочей силы штукатуров, какая имеется на рынке *[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 **0B** 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.]* .

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 *[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**.]*.

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 *[То есть, если бы **Qq** была меньше, чем она есть в действительности, **Pp** оказалась бы меньше, а **Mp** - больше. См. также Математическое приложение, Замечание XV.]*. 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 умеряется принципом замещения *[В великолепной работе Бем-Баверка (Bohm-Bawerk. Grundzuge der Theorie des wirtschaftlichen Guterwerts.*

Jahrbuch fur Nationalokonomie 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.] .

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 *[См. Замечание XVI в Математическом приложении.]*.

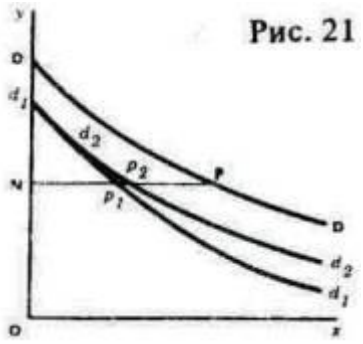
Отношения между штукатурами, каменщиками и т д. отражают многое из того поучительного и романтичного, что содержит история соглашений и столкновений между профсоюзами смежных отраслей. Но наиболее многочисленные примеры совмещенного спроса дает спрос на сырье и на труд рабочих, его перерабатывающих, - 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 изготовляющих: 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.

§ 3. Мы уже рассмотрели *[См. ранее, кн. III, гл. IV, § 2, 4.]* 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.

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 *[См. кн. III, гл. V.]* . 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. *[Так, пусть фактор производства имеет три вида применения. Пусть* ***d1d1'*** *- это кривая спроса на него для первого вида применения. Проведенная из любой точки* ***N*** *на* ***Oy*** *горизонталь* ***Np1*** *пересекает* ***d1d1'*** *в* ***Pl****; тогда* ***Np1*** *- это объем спроса для первого вида применения по цене* ***ON****. Продукт* ***Np1*** *до* ***p2*** *и далее до* ***P*** *образует* ***P1p2*** *и* ***p2P*** *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* ***p2*** *пересекает кривую* ***d2d2'*** *и пусть* ***P*** *пересекает кривую* ***DD'****. Тогда* ***d2d2'*** *- 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).*

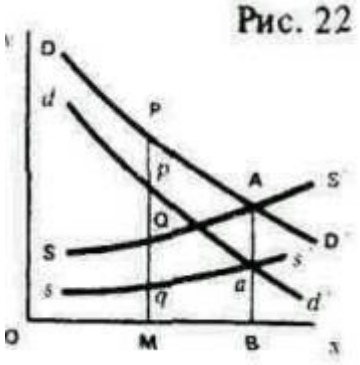
Рис. 21



]

§ 4. Теперь мы можем перейти к рассмотрению проблемы совмещенных продуктов, т.е. предметов, которые нельзя легко изготовить раздельно, которые объединены общим источником происхождения, а следовательно, могут быть охарактеризованы как товары с совмещенным предложением, вроде говядины и шкур, пшеницы и соломы *[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.]*. 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 изготовляется из данного источника предложения. *[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 сообразовываться с соответствующим их количеством.*

Рис. 22



Мы и здесь можем проиллюстрировать это на простейшем примере, предполагающем, 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*** *представляло 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'*** *пересекает* ***SS'*** *в* ***A****, а линия* ***Aab*** *проведена, как на нашем графике. В этом случае равновесное количество* ***0B*** *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*** *отрежем* ***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 каждых* ***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).]*

Например, после отмены хлебных законов значительная 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 попыток изменить его количество, и только в таких исключительных случаях мы не в состоянии определить раздельную цену предложения для каждого элемента совмещенных продуктов. Только тогда, когда возможно изменить соотношения совмещенных продуктов, мы можем установить, какую часть всех издержек производственного процесса можно сэкономить путем такого изменения этих соотношений, чтобы немного уменьшить долю одного из совмещенных продуктов, не изменяя количество других. Эта часть издержек представляет собой издержки производства предельного элемента совмещенного продукта; она и образует искомую цену предложения *[См. Замечание XIX в Математическом приложении.]* .

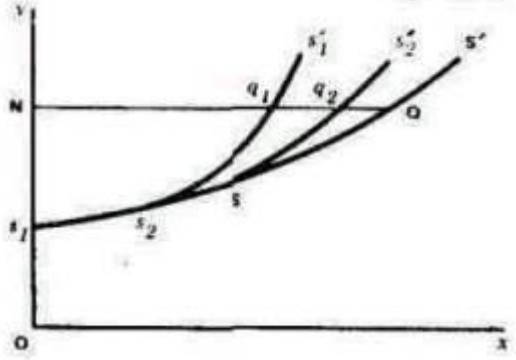
Но это исключительные случаи. Чаще происходит так, что предприятие и даже целая отрасль считает для себя выгодным использовать значительную часть производственной мощности, технического мастерства и организационных усилий для производства нескольких видов продукции. В подобных случаях затраты, имеющие многоцелевое назначение, должны покрываться за счет доходов от всех видов продукции; однако редко встречается какое-либо твердое правило для определения как сравнительного значения каждого из видов продукции, так и пропорции, в которых следует распределять производственные издержки между ними: многое зависит от изменяющихся условий на рынках *[Еще несколько соображений по этому вопросу будет высказано в следующей главе, а полностью он рассматривается в готовящейся к публикации книге "Промышленность и торговля".]* .

§ 5. Теперь можно перейти к проблеме **совокупного предложения**, которая аналогична проблеме совокупного спроса. Часто спрос может быть удовлетворен одним из нескольких путей на основе принципа замещения. Эти разные пути соперничают или конкурируют друг с другом, 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 "соединены" в общем предложении, удовлетворяющем спрос *[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.]* .

Если причины, регулирующие их производство, примерно те же самые, то для многих целей эти товары можно в совокупности рассматривать как один товар. *[Ср. Jevons, 1. c. p. 145-146.]* 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 изготовляется 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. *[Спрос, который все конкуренты стремятся насытить,*

удовлетворяется совокупным предложением, а общее предложение по данной цене представляет собой сумму частичных предложений по этой цене.

Рис. 23



Например, при ***N****, занимающей любую точку на* ***Oy****, проведите параллельно* ***Ox*** *линию* ***Nq1q2Q*** *с тем, чтобы отрезки* ***Nq1****,* ***q1q2*** *и* ***q2Q*** *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).*

Длительная конкуренция возможна, как правило, лишь когда предложение всех конкурирующих объектов не регулируется законом возрастающей отдачи. Равновесие устойчиво только в том случае, если ни один из них не в состоянии вытеснить остальные, и это как раз тот случай, когда все они подвержены действию закона убывающей отдачи, поскольку, как только одному из них удается получить временное преимущество и его применение возрастает, его цена предложения повысится и цена предложения других окажется более низкой. Но если один из них сумеет следовать закону возрастающей отдачи, конкуренция вскоре прекратится, поскольку, как только ему удастся Получить временное преимущество над своими соперниками, 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.]

§ 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 добивались 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 *[Toynbee. Industrial Revolution, p.80.]*. 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 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. *[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 изготовляется 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 преемственность 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, какая 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 изготовляются, 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.)]*

Глава седьмая. 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 *[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.]*.

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 фрахтом, по которым их продукция 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.*[Ср. гл. VI, § 4.]* 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. *[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.]*

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 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, — проистекающей 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 товар, увеличение производства которого легко может обеспечить ему значительный рост внутренней экономии, 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.

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.

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 случаях 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. *[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 раздельно, он учитывал бы одно и то же дважды *[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.]* .

§ 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 приципа 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 *[А. С м и т . Исследование о природе и причинах богатства народов, кн. I, гл. X.]*. 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 10%.

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 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 *[Пороки, проистекающие из неопределенности, связанной с большим предпринимательским риском, хорошо показаны фок Тюненом ("Isolierte Staat", II, S. 82).]*.

§ 5. Рассмотрение предпринимательского риска возвращает нас к тому обстоятельств у, 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 заменила 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.

Глава восьмая. Отношение предельных издержек к стоимостям. Общие принципы

§ 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 *[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.]*.

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 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 *Мы обращаем особое внимание на лаконичное математическое выражение этой центральной проблемы стоимости, начинающееся в Замечании XIV и завершающееся в Замечании XXI Математического приложения .]* .

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.

§ 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. *[Ср. кн. V, гл. III, § 3; кн. V, гл. IV, § 3, 4; и Замечание XIV в Математическом приложении.]*

Это утверждение находится в полном соответствии с обычными формулами повседневной жизни, как, например, "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.

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 за кон 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. *[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 маленькие полях и на пересеченной местности оправданно в районах 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.]*

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 пропорционально издержкам. Сохранится предельный отрезок, в рамках которого окажется безразличным, какой из них применять *[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.]. 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 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. *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.

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 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 *[См. кн. V гл. VI §2 и Замечание XVI в Математическом приложении. См. также другие примеры в кн. V, < a href=mar506.htm target=506>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.]* .

§ 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 *[См. кн. V, гл. IV, § 4; см. также примечание о фон Тюнене далее, кн. VI, гл. I §9.]*. 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 экономические 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 непреоборимой 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. Однако 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. *[См. ранее, кн. IV, гл. III, § 8; Carver. Distribution of Wealth, ch.II, и приведенные ранее сноски кн. IV, гл. XIII, § 2. Дж. А. Гобсон является плодовитым 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 включат 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 применяют до того предела, при котором еще неясно, окупится ли добавочный чистый продукт, полученный в результате небольшою 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. 11О. 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.]

§ 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 приданной 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, 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 какой-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 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 возрастать) , 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, обе вещи, которые оно связывает, выражаются в денежных суммах. Когда капитал "свободен", а сумма денег или создаваемая им общая покупательная способное к 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.

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". *[Это положение взято из предисловия к 1-му Изданию настоящего труда.]*

капитала. Главная концепция данной группы глав .

Глава девятая. Отношение предельных издержек к стоимостям. Общие принципы (продолжение)

---

§ 1. Формы землепользования столь сложны и столь многие связанные с ними практические вопросы вызывали 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. *[В основу данного параграфа положены ответы на вопросы, поставленные Королевской комиссией по местным налогам (см. The Royal Commission on Local Taxation 95 28, 1899, p.l 12 - 126).]*

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 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 переключиться 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 местных 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 квазиренту 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 налоги 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. Напри мер, 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 больше 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. *[Подобные тавтологические доводы иногда почти безвредны, но они всегда ведут к затушевыванию 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 прошлые 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 полу монополизированного 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 разводнение 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.]*

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.

§ 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.

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 затяжки, вызванной необоснованным сопротивлением необходимым перестройкам.

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 on 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 включая 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.

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 *[См. ранее, кн.V гл.VIII § 6.]* .

§ 4. Далее, элементы в чистом виде редко вычленяются 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. *[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, кн. IV гл.II § 4). 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, привлекшие 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 коренным свойством всех вещей, приносящих настоящую ренту. Проф. Феттер, очевидно, не понял также изложенные выше главные идеи ренты, квазиренты и процента.]*

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.

§ 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 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 выгодности 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 становится более высокой, чем тогда, когда эта худшая земля просто вносит малый вклад в общий объем продукции. *[Ср. Casse1, Das Recht auf den vollen Albeitsertrag, 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.]

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.

Глава одиннадцатая. Отношение предельных издержек к стоимостям в городах

---

§ 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 несельскохозяйственного 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. *[См. кн. IV, гл. III, § 4.]*

Мы видели, далее, как экономия, проистекающая из высокой индустриальной организации *[См. кн. IV, гл. X - XIII.]*, 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 продавали на свободном рынке. "Годовая стоимость строи тельного 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. *[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 А и В, дающие точно одинаковую воду, можно неограниченно эксплуатировать при постоянных денежных издержках производства, скажем, по 2 пенса на бутылку для источника А независимо от количества добытой воды и по 2,5 пенса для источника В,*

тогда те места, куда затраты на доставку одной бутылки из В окажутся на 1/2 пенса меньше, чем из А, образуют нейтральную зону конкуренции между ними. (Когда транспортные издержки пропорциональны расстоянию, нейтральная зона представляет собой гиперболу, в которой А и В являются фокусами.) Вода из А может продаваться дешевле воды из В во всех пунктах на стороне гиперболы, где фокусом является А, 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".)]

§ 2. Очевидно, что большую часть стоимости по местоположению образует "общественная стоимость" (см. кн.V гл.X § 5). 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 приходятся 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 Солтэр 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 *[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.]*.

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 Солтэре 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 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 *[Правительства располагают большими возможностями для осуществления такого рода крупных проектов, особенно в выборе участков для военных городков, арсеналов 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.]*.

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 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 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.

§ 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. *[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 стоимости 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.]

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

§ 4. Вернемся к тому факту, что закон убывающей отдачи распространяется на использование земли для целей проживания на ней и организации всякого рода предприятий *[См. кн. IV, гл. III, 7.]*. Разумеется, в строительстве, как и в сельском хозяйстве, возможно применять капитал слишком скупо. 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.

Можно применить выражение предел строения к той вместимости, которую как раз целесообразно обеспечить на данном участке и которой не стали добиваться, если бы земля была менее редкой. Для ясности допустим, что такую вместимость дает верхний этаж здания. *[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 потерь, 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 2 в кн.IV гл.III §7) 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.]*

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. Веди земля дешевая, он приобретет больший участок, если же она дорогая, он предпочтет взять меньший участок и строить высокое здание. Допустим, что он подсчитывает 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.

§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 производства, 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.

§ 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 отрали 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, которые 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 сообщния, 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.

§ 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 G. 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. *[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 размерам участка. Аналогичные ограничения применимы также к большинству совокупных рент.]*

Например, рента с мельницы, приводимой в движение 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 прийтись 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 предназначенное 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]. *[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.]*

Глава двенадцатая. 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 анероидные 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 анероидных 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 больший или меньший срок для создания на основе возможностей, открываемых снижением цены, новых или расширения существующих видов применения этого товара. *[См. ранее, кн. III, гл. IV, § 5.]* 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.

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 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. *[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.]*

§ 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 экономичных 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. *[См. кн. IV. гл. IX - XIII, особенно гл. XI, § 5.]*

Таким образом, причины, регулирующие производственные 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 экономии, 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 *[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 экономии.]* .

Далее, дополнительные издержки производства, как правило, оказываются по отношению к основным издержкам больше на вещи, подчиняющиеся закону возрастающей отдачи, чем на другие предметы *[Разумеется, это правило не носит универсального характера. Отметим, например, что чистые потери омнибуса, которым пассажиры не пользуются от начала до конца маршрута и в котором 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, изготовляющий 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.]*, так как 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. *[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 неизбежноприводят 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.]

§ 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 экономии, 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. *[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 сниженой 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 особенно 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 H.

Глава XIII. Отношение между теорией изменения 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" .

Глава четырнадцатая. 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, обусловливающие 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 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, какая 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.

§ 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 жалованье 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 12500 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. *[Так, пусть **DD'** - это кривая спроса, а **SS'** - кривая, соответствующая шкале предложения, охарактеризованной в тексте, и пусть линия **MP2P1** проводится вертикально из любой точки **M** на горизонтали **Ox**, пересекая **SS'** в **P2** и **DD'** в **P1**; отсечем от линии **MP2P1** отрезок **MP2=P2P1**, и тогда траектория **P3** будет нашей третьей кривой **QQ'** которую можно назвать кривой монопольного дохода.*

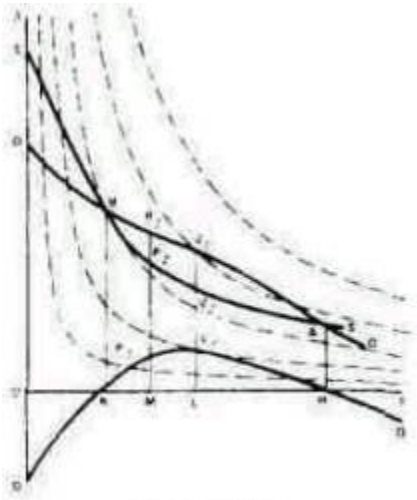


Рис. 34

*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 **q2** на **QQ'** таким образом, что **Lq3** проходит перпендикулярно **Ox**, и в результате **OL x Lq3** и есть максимум. При продлении **Lq3** до пересечения **SS'** в **q2** и **DD'** в **q1** компания, желающая получить немедленно наибольший монопольный доход, установит цену за каждую тысячу куб. футов газа в **Lq1** и, следовательно, будет продавать **OL** тыс. куб, футов, издержки производства составят **Lq2** на тысячу куб. футов, а совокупный чистый доход - **OL x q2q1** или, что то же самое, **OL x Lq3**.*

*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 **P3**, находится на меньшей кривой постоянного дохода, чем та, на которой расположена точка **q3** то **OM x MP3** меньше **OL x Lq3**. Обращает на себя внимание, что **q3** - это точка, в которой **QQ'** соприкасается с одной из этих кривых. Иначе говоря, **q3** находится на большей кривой постоянного дохода, чем какая-либо другая точка на **QQ'** , а поэтому **OL x Lq3** больше, чем **OM x MP3** не только в положении, приданном **M** на графике, но также в любом положении, которое **M** может занять вдоль **Ox**. Другими словами, **q3** 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.)]*

§ 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.

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 действий 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 19250 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, то 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. *[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 поощрительной 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.]

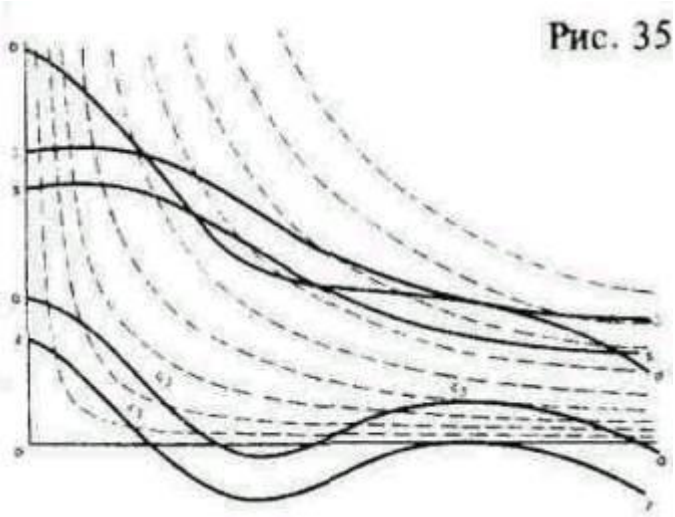
С другой стороны, налог, пропорциональный объему производства, побуждает монополиста уменьшить выпуск продукции и повысить цену на нее. Поступая так, он сокращает свои издержки. Превышение общей выручки над общей суммой затрат можно при этом увеличить путем сокращения выпуска продукции, хотя до введения налога оно в таком случае уменьшалось бы. Далее, когда до введения налога чистый доход лишь ненамного 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 28416 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. *[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.

Рис. 35



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 рассуждения, 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 **q3** 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 **EE'** , а в результате этого пусть кривая монопольного дохода опускается с се прежнего положения **QQ'** до нового положения **ZZ'** ; тогда главная точка максимума дохода переместится с **q'3** в <>z3, отражая большое сокращение производства, большое повышение цены и большой ущерб для потребителей. Противоположное следствие всякого изменения, вроде предоставления поощрительной субсидии, снижающей повсюду цену предложения и повышающей 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.]*

§ 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 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 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 *[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 рас полагаться 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.]*.

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. *[Полный теоретический анализ вопросов, относящихся к воздействию, оказываемому на монопольную цену увеличением спроса, требует применения математики, и мы поэтому отсылаем читателя к посвященной монополиям статье проф. Эджуорта в Giornaledegli 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* ***q1****, 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* ***q1*** *может оказаться выше, чем прежнее.]*

§ 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, отнюдь 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.

§ 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 количество товара, какое обеспечит доведение этой совокупной выгоды до максимума *[На рис. 36* ***DD' , SS'*** *и* ***QQ'*** *представляют кривые спроса, предложения и монопольного дохода в гаком же виде, как и на рис 34. От* ***P1*** *проведем* ***P1F*** *перпендикулярно вертикали* ***Oy****; тогда* ***DFP1*** *- это потребительский избыток, полученный от продажи* ***OM*** *тыс. куб. футов газа по цене* ***MP1****. На вертикали* ***MP1*** *возьмем точку* ***PQ****, с тем, чтобы* ***OM x MP4*** *было равно площади* ***DFP1*** *тогда по мере продвижения* ***M*** *от* ***O*** *вдоль* ***Ox P4*** *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 ***P3P1*** *отрезок* ***P3P5*** *равный* ***MP4****, с тем чтобы* ***MP5*** *составило* ***MP3 + MP2****. Тогда* ***OM x MP5= OM + MP3 + OM x MP4****; но* ***OM x MP3*** *- это суммарный монопольный доход, когда количество* ***OM*** *продается по цене* ***MP1****, а* ***OM x MP4*** *- это соответствующий потребительский избыток. Поэтому* ***OM x MP5*** *составляет сумму монопольного дохода и потребительского избытка, т. е. (денежное выражение) совокупной выгоды, которую общество получит от товара, произведенного в количестве* ***OM****. Траектория* ***P5*** *- это наша пятая кривая,* ***QT****, которую можно назвать* ***кривой совокупной выгоды****. Она соприкасается с одной из кривых постоянного дохода в точке* ***t5****, а последняя показывает, что совокупная выгода (ее денежное выражение) находится в своем максимуме, когда количество предлагаемого к продаже товара составляет* ***OW*** *или, что то же самое, когда продажная цена устанавливается на уровне цены спроса на* ***OW'****.*

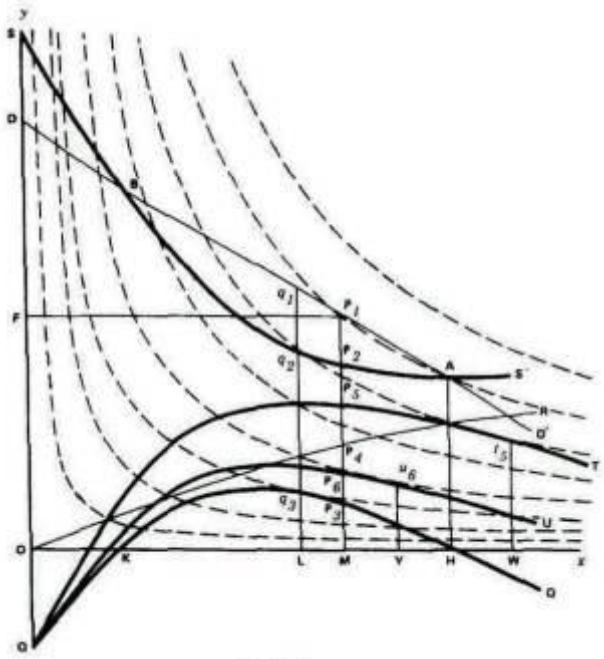


Рис. 36

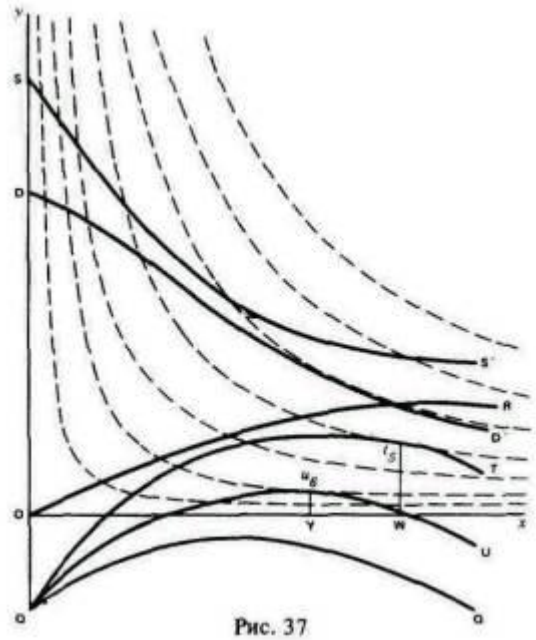


Рис. 37

] .

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 назвали 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 данной 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, какая обеспечит возможно больший размер этой компромиссной выгоды *[При условии, что компромиссы основываются на том, что 1 ф. ст. потребительского избытка равно желателен, как и* ***n*** *ф. ст. монопольного дохода, а n представляет собою правильную дробь, возьмем точку* ***P6*** *на отрезке* ***P3P5*** *с гем, чтобы* ***P3P6*** *равнялся* ***n P3P5****, или, что то же самое,* ***n MP4****. Тогда* ***OM x MP6 = OM x MP3 + n OM x MP4****, т. е. равно монопольному доходу, полученному от продажи количества* ***OM*** *товара по цене* ***MP1 + n*** *раз потребительского избытка, полученного от этой продажи. Траектория* ***P6*** *- это наша шестая кривая,* ***QU****, которую можно назвать* ***кривой компромиссной выгоды****. Она соприкасается с одной из кривых постоянного дохода в точке* ***u6****, 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****.]* .

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 *[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.)]*.

§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 произведенные затраты" *[Эти слова цитируются из передовой статьи газеты The Times от 30. VII. 1874 г.; они достоверно отражают взгляды большой части общественного мнения.]* . 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 потребительским избытком *[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 и соприкасается с кривой постоянного дохода в точке* ***t5****. Если в*

таком случае производители предлагают к продаже количество ***OW*** *(или, что то же самое, устанавливают цену на уровне цены спроса за* ***OW****), проистекающий отсюда потребительский избыток, взятый по полной его стоимости, превышает производственный убыток на величину, представленную в виде* ***OW x Wt5****. 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,* ***MP6 = MP3 x l/2MP4****. (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* ***u6*** *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 x Yu6****.]*.

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 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.

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 привлечено 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 группка 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 рассуждений, 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, обусловливающих процесс распределения, к изучению которого мы теперь намерены приступить.

§ 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. *[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 mathematiques des Richesses", 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 Берт рана и проф. Эджуорта, четко формулирует посылки, которые относятся к проблемам монополии.]*

При предположенных условиях А 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, Б мог бы воспринять это как свидетельство коммерческой слабости и поднять цену на цинк, заставляя таким образом Л 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 А, ни Б 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 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. *[Кн. III нашего труда "Промышленность и торговля" ("Industry and Trade") посвящена исследованию проблем, близких к тем, которых мы коснулись в данной главе.]*

Глава пятнадцатая. Резюме общей теории 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 имеются 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 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.

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 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.

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.

§ 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 обусловливают 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 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.

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 возрастать 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.

§ 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 натуры — 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 отношении которых закон возрастающей отдачи проявляется с особой силой.

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.

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 немногого 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.

Приложение I. Теория стоимости Рикардо.

[Ср. с заключительными замечаниями кн. V и Приложением B, § 5.]

§ 1. Когда Рикардо обращался к обыкновенной аудитории, он широко использовал свое близкое знакомство с фактами жизни "для иллюстрации и доказательства своих выводов или для формулирования предпосылок к ним". Однако в его "Началах политической экономии и налогового обложения"те же самые вопросы рассматриваются со странным исключением каких бы то ни было ссылок на окружавший его реальный мир" *[См. замечательную статью покойного проф. Данбэра "Ricardo's Use of Facts" в первом томе гарвардского Quarterly Journal of Economics.]*. И в мае 1820 г. (тот самый год, в котором Мальтус опубликовал свои "Принципы политической экономии с точки зрения их практической применимости") он писал Мальтусу: "Я думаю, что наши разногласия можно в известной мере приписать вашему отношению к моей книге как к более практической, чем я предполагал. Моей целью было разъяснить принципы, и, чтобы сделать это, я представлял яркие случаи, на которых я мог показать действие данных принципов". Его книга не претендует на систематичность. Его с трудом убедили опубликовать ее, и, если при ее написании он и имел в виду каких-либо читателей, это были главным образом государственные деятели и предприниматели, с которыми он был связан. Поэтому он сознательно опустил многое из того, что было необходимо для придания его выводам логической завершенности, но что эти люди могли бы счесть очевидным. И, как он рассказывал Мальтусу в октябре следующего года, он был "слабым мастером языка". Его изложение столь же запутанно, насколько мысль глубока; он использует слова в искусственных значениях, которые не объясняет и которым он не следует потом; и переходит от одного предположения к другому, не замечая этого.

Если мы хотим понять его правильно, мы должны интерпретировать его широко, шире, чем он сам интерпретирует Адама Смита. Когда его слова двусмысленны, мы должны

придавать им то значение, которое он хотел бы — как показывают другие рассуждения из его работы,— чтобы мы им придавали. Если мы делаем это с желанием определить, что он в действительности имел в виду, то оказывается, что его доктрины — хотя они и очень далеки от завершенности — свободны от многих ошибок, которые им обычно приписывают.

Он считает, например ("Начала...", гл. I, отдел I), что полезность "абсолютно присуща" (нормальной) стоимости, хотя не ее мере; тогда как стоимость вещей, "количество которых очень ограниченно... зависит от богатства и склонностей тех, кто желает обладать ими". И где-нибудь в другом месте (там же, гл. IV) он настойчиво говорит о способе, которым рыночные колебания цен определяются, с одной стороны, массой товаров, доступных для продажи, и, с другой стороны, "потребностями и желаниями людей".

Кроме того, в глубоком, хотя очень неполном обсуждении различий между "стоимостью и богатством" он, по-видимому, находит решение вопроса в разнице между предельной и общей полезностью, поскольку под богатством он имеет в виду общую полезность, и он, кажется, всегда исходит из того, что стоимость корреспондирует с приращением богатства, определяемым той частью товара, которая единственно достойна быть купленной; и что, когда предложение сокращается - то ли временно в связи с каким-то случаем, то ли постоянно, вследствие роста издержек производства,— предельное приращение богатства, измеряемое стоимостью, растет и в то же время уменьшается совокупное богатство, общая полезность товара. В целом он пытается сказать этим обсуждением, хотя (игнорируя выразительность языка дифференциальных исчислений) он не располагает словами, чтобы сказать это внятно, что любое сокращение предложения увеличивает предельную и уменьшает общую полезность товара.

§ 2. Он полагает, однако,—не думая, что он должен сказать много важного о полезности,— что связь между издержками производства и стоимостью была совершенно не понята и что ошибочные взгляды на этот предмет запутывали страну в практических проблемах налогообложения и финансов, и поэтому он обращается к нему специально. Но и здесь он дает нам куцый анализ.

Поскольку — хотя ему известно, что товары распадаются на три класса в соответствии с тем, подчиняются они закону уменьшения, постоянства или увеличения отдачи, — он тем не менее думает, что в теории стоимости, применимой для всех видов товара, лучше всего игнорировать это различие. Товар, выбранный наугад, с равной вероятностью подчиняется одному из двух законов - снижения или возрастания отдачи, поэтому он думает оправдать себя, допустив условно, что все товары подчиняются закону постоянной отдачи. Возможно, это справедливо, но он совершает ошибку, не открывая нам, что он делает.

В первом отделе своей гл. I он утверждает, что "на ранних ступенях общественного развития", где вряд ли используется какой-либо капитал и где цена на труд какого-либо человека почти такая же, как и на труд любого другого, вообще говоря, верно, что "стоимость товара или данного количества другого товара, на который она будет обменена, зависит от относительного количества труда, необходимого для его производства*["На ранних ступенях общественного развития меновая стоимость этих товаров, как правило, определяющая, какое количество одного товара должно обмениваться на другой, зависела почти исключительно от сравнительного количества труда, затраченного на каждый из них." Д.Рикардо. Соч., т. 1,с.34.]*". Другими словами, если два товара произведены трудом один - двенадцати, а другой - четырех человек, работавших в течение года, и все эти люди были одной квалификации, нормальная

стоимость первого будет в три раза больше, чем второго. Поскольку, если добавить 10% к прибыли на капитал, вложенный в производство первого товара, то это же потребуется сделать и по отношению ко второму. [Если w — годовая заработная плата рабочего данной категории, то издержки производства будут равны 4w x 110/100 и 12w x 110/100, а их соотношение 4:12, или 1 : 3.] Однако он продолжает, показывая, что эти допущения неприемлемы для более поздних ступеней цивилизации и что связь между стоимостью и издержками производства более сложна, чем та, с которой он начинает; и его следующий шаг — введение в отделе II положения о том, что "труд различного качества вознаграждается различно". Если заработок ювелира вдвое больше, чем у простого рабочего, то час труда первого должен считаться за два часа работы второго. Если произойдет изменение в их относительных заработках, то, разумеется, произойдет и соответствующее изменение в относительной стоимости произведенных ими товаров. Но вместо того, чтобы проанализировать, как поступают экономисты нашего поколения, причины, которые изменяют заработок (скажем) ювелира от одного поколения к другому, в отношении к этим причинам для обычного рабочего он удовлетворяется констатацией, что такие изменения не могут быть значительными.

Далее, в отделе III он утверждает, что при исчислении издержек производства товара следует принимать в расчет не только труд, примененный непосредственно в его производстве, но и труд, воплощенный в орудиях труда, инструментах и строениях, которые принимают участие в процессе труда; и здесь необходимо вводится элемент времени, который он вначале осторожно удерживал за кулисами.

Соответственно в отделе IV он обсуждает более полно различные факторы, влияющие на стоимость "набора товаров" [он использует иногда этот простой способ избежать трудностей, связанных с различением основных и совокупных издержек], уделяя особое внимание различным последствиям применения оборотного капитала, потребляемого в одном использовании, и основного капитала; и кроме того, времени, на которое труд должен быть инвестирован в производство машин, необходимых для производства товаров. Если оно продолжительно, издержки производства товара будут больше и он будет "дороже, чтобы компенсировать больший отрезок времени, который должен пройти раньше, чем они могут быть доставлены на рынок".

И наконец, в отделе V он суммирует влияние, которое различная длительность инвестирования, прямого или косвенного, оказывает на относительные стоимости, правильно доказывая, что если все заработные платы поднимаются или снижаются одновременно, то и это изменение не окажет постоянного воздействия на относительные стоимости различных товаров. Однако он утверждает, что, если норма прибыли падает, это снизит относительные стоимости тех товаров, производство которых требует более долговременного вложения капитала; поскольку если в одном случае капитал вкладывается в среднем на год и требует 10%-ной надбавки к заработной плате на прибыль, а в другом — на два года и требует 20%-ной надбавки, то во втором случае падение прибыли на 1/5 уменьшит надбавку с 20 до 16, а в первом—только с 10 до 8%. [Если прямые трудовые издержки в обоих случаях равны, то отношение стоимостей товаров составит до изменения 120/110 , или 1,091, и после изменения — 116/108 или 1,074, т.е. уменьшится почти на 2%.] Его доказательство откровенно условно; в последующих главах он, кроме периода инвестирования, рассматривает и другие факторы дифференциации прибыли в различных отраслях. Трудно, однако, представить, каким образом он мог сильнее обосновать тот факт, что время или ожидание являются таким же элементом издержек производства, как и труд, иначе чем посвятив этому вопросу свою первую главу. К несчастью, однако, он осветил его лишь в нескольких словах и думал, что его читатели всегда смогут объяснить себе то, что он дает им лишь намеком.

И его действительно не понимали. Так, в примечании к заключительным строчкам отдела VI гл. I он говорит: "Г-н Мальтус думает, по-видимому, что, согласно моей теории, издержки производства какой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает "издержки производства", включающие прибыль. В вышеприведенном отрывке он имеет в виду не это, следовательно, он не вполне понял меня" *[Рикардо. Соч., т. I, с. 61.]*. И тем не менее Родбертус и Маркс обращаются к авторитету Рикардо, доказывая, что естественная стоимость товаров определяется исключительно затраченным на них трудом; и даже те немецкие экономисты, которые наиболее настойчиво опровергают выводы этих авторов, часто вынуждены соглашаться, что они правильно интерпретируют Рикардо и их выводы логически вытекают из его выводов.

Этот и другие факты такого рода показывают, что недоговорки Рикардо — следствие его неправильного подхода к изложению. Было бы лучше, если бы он время от времени повторял положение о том, что стоимости двух товаров следует считать в долговременном аспекте пропорциональными суммам затраченного на их производство труда только при прочих равных условиях, т. е. что в обоих случаях занят труд равной квалификации, и поэтому он оплачивается одинаково высоко; что ему ассистируют пропорциональные объемы капитала — с учетом времени их инвестирования и что нормы прибыли равны. Он не излагает вопрос четко, и в некоторых случаях он, возможно, не вполне ясно отдает себе отчет в том, что различные элементы нормальной стоимости воздействуют друг на друга взаимно, а не последовательно, как звенья длинной цепи причин. И он более, чем кто-нибудь другой, повинен в плохой привычке стараться выразить глубокие экономические доктрины несколькими предложениями *[Проф. Эшли, многозначительная критика которого в адрес этого замечания составляет часть предпринятой им попытки "Реабилитации Рикардо" (Economic Journal, vol. I), доказывает, будто по общему мнению, Рикардо на самом деле привычно считал, что издержки производства и - с "легкими модификациями" - стоимости состоят просто из определенных количеств труда и что такая интерпретация в наибольшей степени соответствует его работам в целом. Спору нет, такой интерпретации придерживаются многие талантливые авторы, в противном случае не было бы большой необходимости в реабилитации Рикардо, т.е. в том, чтобы прикрыть несколько излишнюю наготу его теории. Однако вопрос о том, следует ли полагать, что Рикардо ничего не хотел сказать первой главой своей книги только потому, что он не возвращается постоянно к интерпретации содержащихся в ней пунктов, - из числа тех, которые каждый читатель должен решать для себя в соответствии со своим темпераментом: аргументов, помогающих ему принять такое решение, он не найдет. Здесь утверждается не то, что его концепции содержат законченную теорию стоимости, но только то, что они верны до тех пределов, до которых они простирались. В интерпретации Рикардо Родбертусом и Марксом процент не входит в ту часть издержек производства, которая определяет (или, скорее, участвует в ее определении) стоимость, и в этом проф. Эшли, кажется, согласен со всем, что утверждается здесь, когда (p. 480) исключает какие бы то ни было сомнения в том, что Рикардо "считал выплату процента, т.е. чего-то большего, чем просто возмещение капитала, самое собой разумеющейся".]*.

§ 3. Найдется немного авторов нового времени, которым удалось постичь блестящую оригинальность Рикардо в такой же степени, как Джевонсу. Однако он, кажется, судил и о Рикардо, и о Милле слишком резко и представлял их теории более узкими и менее научными, чем они есть в действительности. И его высказывание: "Многократные размышления и исследования привели меня к довольно новому выводу, что стоимость всецело зависит от полезности" ("Theory", p. 1.), вероятно, до известной степени

объясняется его желанием подчеркнуть ту сторону стоимости, которую названные авторы осветили недостаточно. Это его положение представляется не менее однобоким и частным и намного более ошибочным, чем положение Рикардо о зависимости стоимости от издержек производства, на которое он со своим беззаботным немногословием часто соскальзывал, но он всегда считал его не более чем элементом теории, остальную часть которой он пытался объяснить.

"Чтобы получить удовлетворительную теорию обмена,— продолжает Джевонс,— необходимым следствием которой являются обычные законы спроса и предложения, мы должны лишь тщательно выявить естественные законы изменения полезности в зависимости от количества товара, которым мы обладаем... Часто оказывается, что стоимость определяется трудом, но только косвенно — через изменение степени полезности путем расширения или ограничения предложения". Как мы сейчас увидим, последнее из этих двух положений высказывалось ранее Рикардо и Миллем, и почти в такой же вольной и неточной форме, однако первое из них они бы не приняли, поскольку, хотя они и считали естественные законы изменения полезности слишком очевидными, чтобы объяснять их подробно, и признавали, что издержки производства не оказывают никакого влияния на меновую стоимость, если не изменяют массу товаров, брошенных производителями в продажу, их теории доказывают, что все верное для предложения mutatis mutandis верно и для спроса и что если полезность товара не влияет на массу товара, изымаемую покупателями с рынка, то она не оказывает никакого воздействия и на его меновую стоимость. Давайте сравним цепь причинных связей, выражающих главную позицию Джевонса во втором издании его работы, с выводами Рикардо и Милля. Он пишет (p. 179) :

"Издержки производства определяют предложение.

Предложение определяет конечную степень полезности.

Конечная степень полезности определяет стоимость". Если эта цепь причин действительно существует, не будет большого греха в том, чтобы опустить промежуточные ступени и сказать, что издержки производства определяют стоимость, поскольку если A есть причина B, которая является причиной C — причины 3d, то A является причиной D. Однако подобного ряда причин не существует.

Прежде всего можно указать на двусмысленность терминов "издержки производства" и "предложение", которой Джевонс обязан был избежать с помощью технического аппарата полуматематических выражений, содержащихся в его построениях, и которой нет у Рикардо. Более серьезные возражения вызывает его третье положение. Цена, которую различные покупатели уплачивают за товар на рынке, определяется его конечными полезностями для них не единственно, а вместе с величинами покупательной силы, вытекающими из положения тех или иных покупателей. Меновая стоимость товара одинакова на всем рынке, но конечные степени полезности, с которыми она корреспондирует, на любых двух частях рынка различна. Надо полагать, Джевонс ближе подбирается к основам меновой стоимости, когда в анализе определяющих ее причин выражение "цена, которую потребители еще согласны уплатить" заменяет выражением "конечная степень полезности", которое в нашем рассмотрении концентрируется в термин "цена предельного спроса". Когда, например, он описывает (второе издание, p. 105) меновую сделку между "одним торгующим субъектом, владеющим только зерном, и вторым, владеющим только мясом", он дает диаграмму, на которой одна линия показывает приобретение "лицом" "полезности", а другая — потерю им "полезности". Но это не то, что случается в действительности: торгующий субъект — не такое "лицо", он

отдает товары, представляющие равную покупательную силу, но очень разную полезность для покупателей. Джевонс, правда, сам осознает это и согласует свой анализ с жизненными фактами с помощью ряда дополнений, фактически заменяющих "полезность" и "бесполезность" "ценой спроса" и "ценой предложения", однако улучшенные таким образом, эти понятия в значительной степени теряют свою агрессивную направленность против старых теорий, и тогда — если строго придерживаться четких границ в литературной интерпретации их обоих — старые объяснения, хотя и не вполне точные, окажутся, по-видимому, ближе к истине, чем те, которыми намеревались заменить их Джевонс и некоторые его последователи.

Однако самое большое возражение против формализованного изложения его главной концепции состоит в том, что оно представляет цену предложения, цену спроса и количество произведенного товара не как взаимно определяющие друг друга (в рамках воздействия на них и прочих условий), но как определяющие друг друга последовательно. Он представляет их как три шара —A, B и C,— положенные в одну чашку; вместо того чтобы сказать, что их взаимное расположение по отношению друг к другу определяется силой тяготения, он сказал, что A определяет B и B определяет C. Кто-нибудь еще с таким же правом может сказать, что C определяет B и B определяет A. И в ответ Джевонсу можно построить даже еще менее неправильный ряд и, изменив порядок его посылок, сказать:

полезность определяет количество товара, которое следует предложить на рынке;

количество товаров, которое должно быть поставлено на рынок, определяет издержки их производства;

издержки производства определяют стоимость, поскольку этот ряд определяет цену предложения, позволяющую производителям продолжать работу.

Вернемся теперь к теории Рикардо, которая — хотя она несистематична и уязвима для критики - представляется в принципе более философской и близкой к реальной действительности. В уже цитировавшемся письме к Мальтусу он пишет: "Когда г-н Сэй утверждает, что стоимость товара пропорциональна его полезности, он не указывает точно, что такое стоимость. Это утверждение верно, если только покупатели регулируют стоимость товара: тогда мы действительно можем ожидать, что все люди согласятся дать за товар цену, пропорциональную их оценке товара. Однако, как мне представляется, суть состоит в том, что покупатели меньше всего участвуют в регулировании цены, все определяется конкуренцией продавцов, и, хотя покупатели в самом деле могут быть склонными дать за железо больше, чем за золото, они не в состоянии это сделать, так как предложение регулируется издержками производства... Вы говорите, что стоимость регулируется спросом и предложением [sic]; это, я думаю, означает не сказать ничего, а причина та, которую я указывал в начале этого письма; именно предложение регулирует стоимость, а само предложение регулируется издержками производства. Денежное выражение издержек производства дает нам стоимость как труда, так и прибыли". (См. с. 17—36 прекрасного издания этих писем д-ром Бонар.) И вновь в его следующем письме: "Я не спорю, спрос влияет и на цену зерна, и на цены всех остальных товаров, но предложение следует за ним по пятам и быстро берет власть управлять ценами в свои [sic] руки и в процессе этого управления он определяется издержками производства".

Когда Джевонс писал свой труд, эти письма не были опубликованы, однако подобные рассуждения содержатся в "Началах..." Рикардо. Милль также при обсуждении вопроса о стоимости денег говорит о законе "спроса и предложения, о котором известно, что он

приложим ко всем товарам и который в примере с деньгами, как и с большинством других предметов, регулируется, но не устраняется законом издержек производства, поскольку последние не оказывали бы влияния на стоимость, если бы они не могли влиять на предложение" *[Дж. С. Милль. Указ. соч., т. II, с. 254.]* . И вновь, когда он подытоживает свою теорию стоимости: "Из этого видно, что от спроса и предложения зависят колебания стоимостей и цен товаров во всех трех вышеназванных случаях, а также постоянные стоимости и цены всех вещей, предложение которых определяется не свободной конкуренцией, а какой-либо иной силой. В условиях же свободной конкуренции вещи в среднем обмениваются друг на друга по таким стоимостям и продаются по такой цене, которая позволяет надеяться на получение одинаковой выгоды всеми категориями производителей, а это возможно лишь тогда, когда вещи обмениваются друг на друга пропорционально их издержкам производства" *[Там же, с. 329.]* . И на следующей странице, рассматривая вопрос о товарах с сопряженными издержками производства, он пишет: "Поскольку категория издержек производства в данном случае нам не подходит, мы должны обратиться к закону стоимости, предшествующему закону издержек производства и более фундаментальному,— закону спроса и предложения" *[Там же, с. 330]*.

Относительно последнего положения Джевонс говорит (p. 215) о "заблуждении Милля о том, что он возвращается к предшествующему закону стоимости — закону спроса и предложения: в действительности, вводя принцип издержек производства, он вообще никогда его не оставляет. Издержки производства — лишь одно из обстоятельств, управляющих предложением и таким образом косвенно влияющих на стоимости товаров".

Нам представляется, что в этой критике содержится большая доля истины, хотя последние формулировки вызывают возражения. Если бы она появилась во времена Милля, он, вероятно, согласился бы с этой критикой и убрал бы слово "предшествующему" как не выражающее того, что он в действительности имел в виду. "Принцип издержек производства" и принцип "конечной полезности", без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц. Когда одно лезвие неподвижно и резание осуществляется за счет движения второго, мы с беззаботной краткостью можем сказать, что режет второе лезвие, но такой вывод нужно защищать осторожно, ибо случай не из тех, когда можно ограничиться формальным заключением . *[См. кн. V, гл., III, § 7.]*

Расхождение между Джевонсом, с одной стороны, и Рикардо и Миллем — с другой, было бы меньше, если бы Джевонс сам не усвоил привычку говорить о взаимоотношениях, которые реально существуют только между ценой спроса и стоимостью так, как будто они существуют между полезностью и стоимостью, и если бы он придавал значение — как это делал Курно и к чему, как можно было бы ожидать, его должно было привести использование математического аппарата — той исходной симметрии общего отношения спроса и предложения к стоимости, которая сосуществует с разительными отличиями в деталях этого отношения. Правда, мы не должны забывать, что в то время, когда он писал, таким аспектом теории стоимости, как спрос, в значительной степени пренебрегали и что он оказал большую услугу тем, что привлек внимание к нему и разработал его. Немногие мыслители дали нам столько разнообразных и высоких поводов для благодарности, как Джевонс, но это не должно заставлять нас поспешно принимать его критику в адрес его великих предшественников. *[См. нашу статью, посвященную книге Джевонса, в Academy от 1 апреля 1872г. В приложении о проценте к изданию "Теории...", выпущенному в 1911 г. сыном Джевонса, есть специальные ссылки на эту статью (см. также выше, кн. VI, гл. I, § 8). Он утверждает, что теория его отца "верна во всем", хотя Джевонс "следует, к несчастью, практике рикардианской школы абстрагироваться от анализа некоторых*

положений, предполагая, что читатели знакомы с их взаимосвязью и придерживаются его точки зрения на них". Сына Джевонса, видимо, можно считать точным интепретатором отца, и долг экономической науки перед его отцом, без сомнения, настолько велик, что его можно сравнить с тем, чем обязана наука Рикардо. Однако "Теория..." в значительной степени представляет собой атаку на того, кого он называет в своем предисловии "этот талантливый, но упорствующий в своих заблуждениях человек, Давид Рикардо". Победа, которую празднует его критика, отчасти незаслуженна, так как исходит из того, что Рикардо упускал из виду спрос, когда говорил, что стоимость управляется издержками производства. Это искажение Рикардо принесло значительный вред в 1872г., поэтому нам представлялось необходимым показать, что если интерпретировать теорию процента Джевонса так, как он интерпретировал Рикардо, она окажется несостоятельной.]

Видимо, правильно брать для анализа критику, высказанную Джевонсом, так как она привлекла большее внимание, чем критика всех других авторов, во всяком случае в Англии. Но аналогичные нападки на теорию стоимости Рикардо были высказаны и многими другими экономистами. Среди них следует особо упомянуть Маклеода, в работах которого, написанных до 1870 г., есть многое из формы и содержания критики классических теорий отношения стоимости к издержкам производства, недавно высказанной проф. Вальрасом и проф. Карлом Менгером — современниками Джевонса, а также проф. Бем-Баверком и проф. Визером позднее.

Беззаботность Рикардо по отношению к фактору времени повторяется у его критиков и, таким образом; становится источником двойного заблуждения, поскольку они пытаются опровергнуть полагаемые его теорией конечные тенденции, причины причин, первопричину отношений между издержками производства и стоимостью с помощью доказательств, основанных на причинах текущих изменений и кратковременных колебаний стоимости. Несомненно, почти все, что они говорят, выражая свои мнения, верно в том смысле, какой они вкладывают, некоторые из их выводов новы и значительная часть доказательна по форме. Однако их претензии на создание новой теории стоимости, которая прямо противоположна старой или которая ведет не к развитию и расширению, а к значительному разрушению ее, по-видимому, не дают какого-либо продвижения вперед.

Первая глава работы Рикардо рассматривалась здесь единственно с точки зрения причин, управляющих относительными меновыми стоимостями различных товаров, поскольку именно в этом вопросе отразилось главным образом ее влияние на последующие рассуждения. Однако первоначально о ней вспоминали в связи с полемикой относительно степени, которой цена рабочей силы может служить подходящей мерой для общей покупательной способности денег. В этом отношении она представляет главным образом исторический интерес, и мы можем отослать читателя к посвященной ей статье проф. Холландера в Quarterly Journal of Economics за 1904г.

Приложение F. Бартерная торговля

[См. т. V, гл. II.]

Рассмотрим случай, когда два человека осуществляют бартерную сделку. Скажем, А имеет корзину яблок, В - корзину орехов; А хочет получить некоторое количество орехов, В - некоторое количество яблок. Удовлетворение, которое В получит от одного яблока, возможно, перевесит то, что он потеряет, расставшись с 12 орехами; в то же время удовлетворение, которое А получил бы от, возможно, 3 орехов, перевесит то, что он

потеряет, расставшись с одним яблоком. Обмен начнется где-то между двумя этими пропорциями: но если он будет происходить постепенно, каждое яблоко, которое теряет А, будет увеличивать для него предельную полезность яблок и увеличивать его нежелание расставаться с дополнительными яблоками, в то же время каждый дополнительный орех, полученный им, будет снижать предельную полезность для него орехов и уменьшать его желание получить их еще больше, и наоборот в том, что касается В. Наконец, желание А в отношении орехов по сравнению с яблоками не будет превышать желания В, и обмен прекратится, поскольку любые условия, которые один из них готов предложить, окажутся невыгодными для другого. До этой точки обмен увеличивал удовлетворение обеих сторон, но дальше это не может продолжаться. Достигнуто равновесие, но это в действительности не определенное, а случайное равновесие.

Существует, однако, одно равновесное соотношение обмена, которое в какой-то степени имеет право называться истинным соотношением равновесия, поскольку, единожды обнаруженное, оно будет везде соблюдаться. Ясно, что, если очень много орехов должно было бы повсеместно отдаваться за одно яблоко, В предпочел бы осуществить лишь незначительный обмен, в то время как, если бы отдавалось очень немного орехов, А предпочел бы совершить незначительные операции. Должно быть некоторое промежуточное соотношение, при котором они в равной степени будут стремиться к осуществлению обмена. Предположим, что такое соотношение составляет шесть орехов на одно яблоко, и что А готов отдать 8 яблок за 48 орехов, в то время как В готов принять 8 яблок при таком соотношении; но А не пожелает отдать девятое яблоко за еще 6 орехов, в то время как В не желает отдать еще 6 орехов за девятое яблоко. Тогда это и есть истинное положение равновесия, но нет оснований предполагать, что оно будет достигнуто на практике.

Предположим, например, что в корзине А первоначально было 20 яблок, а в корзине В— 100 орехов и что А вначале заставил В поверить, что он не очень заинтересован в получении каких-либо орехов, и таким образом ему удалось обменять 4 яблока на 40 орехов, позднее еще два яблока на 17 орехов и затем еще одно яблоко на восемь орехов. Возможно, теперь достигнуто равновесие, и не будет иметь места выгодный для обоих обмен. А имеет 65 орехов и не желает отдать еще одно яблоко за 8 орехов, в то время как В, имея только 35 орехов, устанавливает их высокую стоимость и не отдаст восьми орехов за еще одно яблоко.

С другой стороны, если В проявил большее умение в ведении торга, он, возможно, вынудил А отдать 6 яблок за 15 орехов и затем еще 2 яблока за 7 орехов. Теперь А отдал 6 яблок и получил 22 ореха, если условия обмена вначале составляли 6 орехов за одно яблоко и он получил 48 орехов за свои 8 яблок, он не отдал бы еще одно яблоко даже за 7 орехов, но, имея столь мало орехов, он стремился бы получить еще и желал бы отдать еще 2 яблока в обмен на 8 орехов и затем еще два — в обмен на 9 орехов, затем еще одно яблоко в обмен на 5 орехов, и в этом случае вновь могло бы быть достигнуто равновесие, поскольку В, имея 13 яблок и 56 орехов, возможно, не согласится отдать более пяти орехов за одно яблоко и А может не иметь желания отдать одно из нескольких остающихся у него яблок меньше чем за 6 орехов.

В обоих этих случаях обмен увеличил бы удовлетворение участников в той мере, в какой он осуществлялся, и, когда он прекратился, никакой дальнейший обмен, который не уменьшил бы удовлетворение по крайней мере одной из сторон, не был бы возможен. В каждом случае было бы достигнуто соотношение равновесия, но это было бы произвольное равновесие.

Предположим далее, что имеется сотня человек, находящихся в положении, подобном положению А, каждый имеет около 20 яблок и такое же желание получить орехи, как А, и равное число людей с другой стороны, находящихся в положении, аналогичном положению В. Тогда возможно, что некоторая часть наиболее способных к торгу людей на рынке окажется со стороны А, некоторая часть — со стороны В, и, была ли беспрепятственная связь на рынке или нет, средняя величина сделок вряд ли будет очень широко отклоняться от соотношения шесть орехов за одно яблоко, как это имело место при бартерной сделке между двумя людьми. Однако не будет иметься столь высокой степени вероятности очень тесного приближения к этому соотношению, какое мы наблюдали на примере рынка зерна. Весьма вероятно, что те, кто находится со стороны А, добьются в ходе торга в разной степени более благоприятного положения, чем те, кто находился со стороны В, таким образом, что спустя некоторое время 6500 орехов окажутся обменены на 700 яблок; и тогда те, кто находится со стороны А, имея столь много орехов, не изъявят желания вести дальнейший обмен, если не будет иметь место соотношение по крайней мере 9 орехов за одно яблоко, в то же время находящиеся со стороны В, имея в среднем по 35 орехов, возможно, откажутся расстаться с ними при таком соотношении. Вместе с тем, сторона В могла достигнуть в разной степени более благоприятного положения в торге по сравнению с А, добившись после некоторого времени результата, когда 1300 яблок будут обменены только на 4400 орехов; тогда со стороны В окажется 1300 яблок и 5600 орехов, и люди с этой стороны, возможно, не пожелают предложить более 5 орехов за одно яблоко, тогда как входящие в группу А, имея только по 7 яблок, могут отклонить такое соотношение. В одном случае равновесие оказалось бы достигнутым при соотношении в восемь орехов за одно яблоко, а в другом — пять орехов. В любом случае было бы достигнуто частное, а не общее равновесие.

Эта неопределенность соотношения, при котором достигается равновесие, косвенно зависит от того факта, что один товар обменивается на другой путем бартерной сделки, а не продается за деньги. Дело в том, что, поскольку деньги представляют собой всеобщее покупательное средство, имеется большая вероятность существования многих торговцев, которые могут на приемлемых условиях принять или сбыть большие количества товара, а это определяет тенденцию к стабилизации рынка. Но там, где преобладает бартерный обмен, яблоки, вероятно, будут обмениваться на орехи в одном случае, на рыбу — в другом, на стрелы - в третьем и т. д.; стабилизирующие влияния, которые приводят к объединению рынка, где стоимость устанавливается в деньгах, отсутствуют, и мы должны рассматривать предельные полезности всех товаров в качестве изменяющихся величин. Правда, однако, что если выращивание орехов являлось основным производством нашего района, где осуществляются бартерные сделки и все торговцы с обеих сторон имели крупные запасы орехов, в то время как только А имел бы орехи, тогда обмен нескольких горстей орехов не имел бы видимого воздействия на их запасы или ощутимо не изменял предельную полезность орехов. В этом случае торг напоминал бы во всех своих основных чертах покупку и продажу на обычном рынке зерна.

Так, например, пусть отдельный торговец А, имеющий 20 яблок, ведет торг с отдельным торговцем В. Пусть А желает продать 5 яблок за 15 орехов, шестое — за 4, а седьмое — за 5, восьмое — за 6, девятое — за 7 орехов и т.д.; при этом предельная, полезность орехов всегда постоянна для него, так что он готов продать восьмое яблоко за 6 орехов и т. д. независимо от того, добился ли он или нет более благоприятных условий в торге с В в предшествующем обмене. Тем временем пусть В предпочтет заплатить 50 орехов за первые пять яблок, а не остаться без них, 9 за шестое, 7 за седьмое, 6 за восьмое и только 5 за девятое; при этом предельная полезность орехов постоянна для него, так что он отдаст 6 орехов за восьмое яблоко независимо от того, приобрел ли он ранее дешево яблоки или нет. В этом случае торг обязательно будет вестись вокруг передачи восьми яблок, восьмое

яблоко отдается за 6 орехов. Но, конечно, если А добился вначале больших выгод, он мог получить 50 или 60 орехов за первые семь яблок; в то время как, если бы В добился вначале больших выгод в торге, он мог бы получить 7 яблок за 30 или 40 орехов. Это соответствует тому факту, что на рынке зерна, который был рассмотрен в тексте, около 700 квартеров были бы проданы по окончательной ставке в 36 шилл.; но если продавцы добились вначале более благоприятных условий, совокупная цена была бы намного ниже, чем 36 шилл. X 700. Тогда действительное различие между теорией покупки и продажи и теорией бартера состоит в том, что для первой в общем справедливо, а для второй — в общем несправедливо предположение, что запас одной из вещей, находящихся на рынке и готовых к обмену на другие, очень велик и находится во многих руках, и поэтому предельная полезность этой вещи постоянна. См. замечание XII в Математическом приложении.

Приложение G. Влияние местных сборов (rates) и некоторые предложения по политике их применения

[См. т V гл XI и т. VI., гл X.]

§ 1 . Мы видели *[См ранее, кн. V, гл IX, § 1. Это приложение основывается на упомянутом там меморандуме]*, что влияние нового местного налога на печатное производство будет отличаться от влияния общенационального налога главным образом тем, что заставит ту часть полиграфической промышленности, которая может без особых трудностей переместиться за пределы границ действия местного налога, сделать это. Те заказчики, которые испытывают необходимость выполнения своих печатных работ в данной местности, будут платить за них более высокую цену. Наборщики будут мигрировать до тех нор, пока их не останется лишь столько, сколько смогут найти работу в этой местности примерно при той же заработной плате, как и раньше, а часть полиграфических предприятий перейдет в другие отрасли. В некоторых отношениях воздействие общих местных сборов на недвижимую собственность окажется иным. В данном случае, как и при введении налога на выполнение печатных работ, стремление к миграции оказывается очень важным фактором. Но, возможно, еще большее значение имеет тот факт, что значительная часть местных сборов непосредственным образом способствует улучшению условий тех самых жителей и работников данной местности, которые в ином случае могли бы быть вынуждены выехать за ее пределы. В данном случае необходимы два технических термина. **Обременительные** сборы - это те, которые не приносят компенсирующих выгод выплачивающим их лицам. Предельным случаем является тот, когда сборы предназначены для выплаты процентов по займу, произведенному муниципалитетом с целью осуществления предприятия, которое провалилось и было аннулировано. Более показательным является гот случай, когда налог в пользу бедняков взимается главным образом с состоятельных людей. "Обременительные" сборы, конечно, имеют тенденцию побуждать к выезду тех людей, на которых они налагаются.

С другой стороны, **приносящие выгоды** или **вознаграждаемые** сборы — это те, которые затрачиваются на освещение, канализацию и другие цели таким образом, что они обеспечивают получение выплачивающими их людьми определенных необходимых услуг, комфорта и жизненных удовольствий, которые могут быть предоставлены местными властями дешевле, чем каким-либо другим образом. Подобные сборы, когда ими со знанием дела и честно распоряжаются, могут принести чистую выгоду выплачивающим их людям, и их повышение может привлечь население и промышленность, а не вытеснять и то и другое. Конечно, сбор может оказаться

обременительным для одного класса населения и приносящим выгоды другому классу. Высокие сборы, затрачиваемые на предоставление хорошего начального и среднего образования, могут привлекать население, связанное с ремеслами, и в то же время вытеснять состоятельных жителей. "Службы, которые по своему характеру являются преимущественно общенациональными, оказываются в целом обременительными, в то время как те, которые по своему характеру являются преимущественно местными, в целом приносят плательщикам сборов непосредственную и конкретную выгоду, более или менее соизмеримую с бременем этих сборов" *["Final Report of Royal Commission on Local Taxation", 1901, p. 12.]* .

Но термин "плательщик сборов" должен толковаться различным образом в отношении различных видов местных расходов. Сборы, затраченные на проведение водопровода на улице, являются вознаграждением для ее жителя, но, конечно, средства, израсходованные на улучшения долговременного характера, дадут ему возмещение лишь частично, основная часть выгод в конечном итоге достанется лендлорду.

В целом квартиросъемщик рассматривает выплачиваемые им сборы как часть общей стоимости аренды, но он также оценивает те жизненные удобства, которые обеспечиваются за счет приносящих ему выгоды затрат средств, полученных от местных сборов; таким образом, ему присуща тенденция, при прочих равных условиях, выбирать районы, в которых низка совокупная сумма аренды и обременительных сборов. Однако очень трудно оценить, в какой степени миграция действительно определяется этим соображением. Возможно, она в меньшей степени, чем это обычно считают, ограничивается из-за невежества или безразличия. Но она очень тормозится особыми требованиями каждого отдельного человека. Низкие сборы в Девоншире не привлекут туда людей, предпочитающих лондонскую жизнь, и определенные категории фабрикантов практически имеют небольшой выбор в отношении места, где они могут поселиться. Не говоря уже о личных и деловых связях, квартиросъемщик, кроме того, наталкивается на препятствие в виде стоимости переезда, если только его выигрыш не составит два шиллинга на каждый фунт затрат на протяжении тридцати лет. Когда, однако, человек меняет свое местожительство в силу какой бы то ни было причины, он, вероятно, полностью взвесит все соображения относительно существующих и будущих сборов в различных мерностях, которые могут быть подходящими для его целей.

Мобильность трудящихся классов в некоторых отношениях является более высокой, чем состоятельных людей, но, когда имеет место сложное взаимодействие различных сборов, трение между ними иногда оказывается на пользу арендатору, замедляя возложение на него его доли нового бремени. Фабрикант часто оказывается затронут налогами на жилище его рабочего в такой же мере, как и налогами на его собственное жилье, и, хотя высокие сборы могли оказаться среди причин, приведших к выезду некоторых производителей из крупных городов, сомнительно, чтобы при экономном распоряжении они могли оказать большое непосредственное воздействие в этом направлении. Ведь большинство расходов за счет сборов при умелом и справедливом управлении ими материально улучшают местные удобства или уменьшают местные неудобства с точки зрения трудящихся людей, если не самого производителя. Далее, хотя совокупность фактов свидетельствует о том, что арендаторы тщательным образом оценивают существующее состояние и ближайшее будущее местных налогов, но они не могут заглядывать далеко вперед и в редких случаях даже пытаются это сделать. *[Большое количество доводов в пользу этого было получено только что упоминавшейся комиссией.]*

Любой анализ, который касается влияния сборов, должен проводиться с учетом общих тенденций, а не текущих фактов. Причины, препятствующие использованию этих

тенденций для предсказания будущего, напоминают причины, не позволяющие применить математические рассуждения для предсказания движения шара на качающейся палубе корабля в бурном море. Если бы корабль сохранил постоянный крен, траекторию шара можно было бы рассчитать. Но прежде чем одна тенденция получит достаточное время для достижения значительного результата, ее существование прекращается и нельзя предсказать, что придет ей на смену. Именно так обстоит дело, хотя экономисты почти столетие назад раз и навсегда установили общие тенденции изменений в налогообложении, однако относительный вес обременительных сборов в различных местах часто изменяется настолько быстро, что тенденция может получить лишь небольшое развитие, прежде чем она будет прекращена или даже повернута вспять не поддающимися предсказанию изменениями.

§2. Мы уже видели, что земельная рента, которую строитель готов заплатить за какой-либо земельный участок, определяется его оценкой дополнительной стоимости, которую участок придаст возведенным на нем зданиям. До заключения контракта на аренду его капитал и тот капитал, который он заимствует с данной целью, являются "свободными" и выражаются в деньгах. Ожидаемый доход от его капиталовложений также выражается в деньгах. С одной стороны, он устанавливает свои затраты на строительство здания, а с другой стороны — превышение арендной стоимости здания над рентой, которую он собирается выплачивать. Он определяет — возможно, весьма приблизительно и на основе инстинкта, а не четких арифметических подсчетов — современную (дисконтированную) стоимость этого избытка для (скажем) 99 лет этой аренды. Наконец, он осуществляет аренду, если видит путь для получения широких возможностей извлечения прибыли и не имеет перед собой более благоприятных путей осуществления своего предприятия . *[См. ранее, кн. V, гл. XI, § 3 и 8. Строитель обычно стремится продать свою аренду прежде, чем истечет значительная часть ее срока. Но цена, которую он ожидает получить, представляет собой (дисконтированное) превышение рентной стоимости собственности над земельной рентой за оставшиеся годы, и поэтому сущность его расчетов оказывается почти такой же, как если бы он намеревался сохранить собственность в своих руках.]*

Он прилагает все свои способности к тому, чтобы участок и дом (или другие строения), который он возводит на нем, постоянно соответствовали друг другу. До тех пор, пока ему это удается, рента на собственность в любой момент в будущем представляет сумму годовой стоимости ренты за участок и годовой стоимости здания, и он ожидает, что это принесет ему полную прибыль на его затраты, с учетом страховки от рисков связанных с этим довольно опасным видом деятельности. Эту вторую часть ренты обычно, хотя, возможно не очень строго, называют (годовой) строительной стоимостью или строительной рентой дома.

С течением времени может измениться покупательная сила денег; категория дома, для которой подходит данный участок, вероятно, изменится, а техника строительства наверняка будет усовершенствована. Следовательно, общая годовая стоимость собственности на более позднюю дату состоит из годовой стоимости участка и прибылей на издержки строительства дома, обеспечивающего жилищные условия, которые на эту дату будут столь же желаемыми, как и условия в существующих домах. Но все это остается в силе при соблюдении основного условия, что общий характер дома и дальше соответствует участку, на котором он расположен, если же дело обстоит не так, не может быть дано никакой точной формулировки касательно соотношения между общей стоимостью, стоимостью участка и стоимостью строения. Если, например, оптовый магазин или жилой дом совершенно иного характера требуются для полного использования возможностей, которые имеются на данном участке, общая стоимость

имущества может оказаться ниже, чем лишь одна стоимость участка, на котором он расположен. Ведь стоимость участка не может быть освоена без того, что эти здания пойдут на слом и будут возведены новые. А стоимость старых материалов в этих зданиях может быть ниже издержек по осуществлению слома домов с учетом уборки мусора и соответствующих потерь времени.

§ 3. При выборе между двумя одинаково достойными в других отношениях зданиями арендатор заплатит за лучше расположенное из них годовую сумму, эквивалентную его специфическим преимуществам, однако для него безразлично, какая часть этой суммы идет в качестве ренты, а какая - в качестве налога. Поэтому обременительные налоги на стоимость участка будут иметь тенденцию быть вычитаемы из ренты, которую получает владелец или арендатор участка, и они вычитаются, насколько это можно предвидеть, из земельной ренты, которую строитель или кто-нибудь еще желает заплатить за аренду для строительства. Те местные сборы, которые являются "вознаграждаемыми", в конечном счете, оплачиваются жильцом, но не являются для него реальным бременем. Условие "в конечном счете" имеет существенное значение: например, сборы, осуществляемые с целью уплаты процентов и создания фонда возмещения для улучшения городского хозяйства, которые приведут к нарушению на несколько лет движения общественного транспорта и не дадут за это время положительных результатов, будут являться обременительными для жильца, если он оплачивает эти сборы. По всей справедливости они должны вычитаться из его ренты, поскольку, когда усовершенствование будет полностью осуществлено и особенно когда задолженность по нему будет погашена таким образом, что взимание данного сбора прекратится, владелец собственности будет пожинать плоды обременительных сборов, налагаемых на эту собственность, но выплачивавшихся арендатором. *[Это предполагает, что земля оценивается для налогообложения в одинаковой сумме независимо от того, с какой целью она используется. Случай дополнительного налога на специальное использование может рассматриваться, как это сделано в кн. V, гл. X, § 6. Если сельскохозяйственная земля освобождена от налога, тогда арендатор фабрики или дома в сельской местности избежит уплаты той части налога на участок, который приходится на превышение стоимости земли, используемой для строительства, по сравнению со стоимостью сельскохозяйственной земли. Это может увеличить концентрацию в городах и таким образом несколько уменьшить бремя для владельцев участков в них; но это не затронет существенным образом стоимости участков в центрах городов. См. также ниже, § 6.]*

§ 4. Налоги на стоимость строений основываются на иных взаимоотношениях. Если эти налоги являются одинаковыми на всей территории страны, они не изменяют дифференциальных преимуществ предпочтительных участков и поэтому не приводят — по крайней мере непосредственно — к уменьшению готовности строителя или кого-нибудь еще заплатить высокую земельную ренту за хороший участок. Когда такие налоги настолько высоки, что вызывают существенное уменьшение территории застройки, они действительно приведут к снижению стоимости всей земли, отводимой под застройку, и вместе со всеми будет снижаться стоимость участков, имеющих специфические особенности. Но их воздействие в этом направлении настолько незначительно, что не будет большой ошибки в утверждении относительно отсутствия воздействия единых налогов на владельцев земли. Строитель, пока он предполагает возможность введения этих налогов, вносит соответствующие поправки в свои планы; он стремится возвести строения толь ко при таких затратах, которые позволят установить арендную плату за жилье на уровне, обеспечивающем ему нормальную прибыль, причем жильцы оплачивают сборы. Конечно, он может допустить ошибку в своих расчетах. Но в конечном счете строители, как общая группа, подобно всем другим способным предпринимателям, почти не ошибаются в своих расчетах. И в результате единые налоги

на стоимость строений падают на жильцов либо, наконец, на его покупателей, если они используют здание для коммерческих целей, а их конку ренты подвергаются таким же сборам.

Совершенно иное положение возникает в отношении специальных высоких обременительных местных сборов от стоимости строительства, и отсюда вытекает основное различие между охватом недвижимости национальными налогами и местными сборами на нее. Вознаграждающие затраты за счет сборов, которые с избытком компенсируют путем увеличения удобств для жизни связанные с ними издержки, конечно, не отталкивают жильца; он оплачивает ту часть таких сборов, которая налагается на стоимость строительства, но это не является для него действительным бременем, как это мы видели в случае вознаграждаемых сборов на стоимость участка.

Но та часть сборов со стоимости строений, которая является обременительной и превышает соответствующие выплаты в других районах, не падает лишь в основном на жильцов. Любое исключительное давление заставит такое их число мигрировать за пределы действия введенных сборов, которое вызовет снижение спроса на дома и другие строения в данной местности до уровня, обеспечивающего переход бремени этих исключительных сборов на основных арендаторов или владельцев. Поэтому строители, поскольку они могут предвидеть будущее, вычитают эквивалент этих исключительных обременительных сборов вместе со всеми сборами и налогами на стоимость участка из суммы земельной ренты, которую они готовы заплатить.

Но случаи, когда имеют место крупные вычеты этого рода, не являются многочисленными и не имеют важного значения. Дело в том, что постоянные неравенства обременительных сборов, хотя и значительные, в действительности являются не столь большими, как это обычно думают, и многие из них возникают из-за случайностей, которые не могут быть предугаданы, таких, как ошибки в управлении, допускаемые какой-то специфической группой местных администраторов. Существует действительно одна широкая и, возможно, постоянная причина, которая обнаруживает себя заранее, а именно тенденция среди состоятельных людей покидать плотно заселенные районы и переселяться в просторные и модные пригороды, тем самым предоставляя трудящимся классам принимать на себя несправедливо высокую долю национальных налогов в пользу очень бедною населения. Но прежде чем это зло станет очевидным, привлекается законодательство для его устранения путем расширения территориальных границ взимания целевых сборов так, чтобы из одного источника финансировались бедные и богатые районы, а также при помощи других способов.

Очень важно помнить, что исключительно обременительные сборы со стоимости строений, вызывая тенденцию к снижению ренты за строительные участки и к снижению земельной ренты во вновь заключаемых договорах на аренду в районах, где они применяются, не представляют собой столь уж большого бремени для всей совокупности землевладельцев, как это может показаться на первый взгляд. Ведь значительная часть предпринимателей в строительстве, когда наталкивается на препятствия в виде таких сборов, не оказывается банкротами, а перемещается в другие районы и усиливает там конкуренцию за получение новых арендных договоров на строительные участки.

§ 5. Сфера воздействия существующего в течение длительного времени сбора затрагивается незначительно, если он взимается не с владельцев, а с жильца, хотя исключительно важное влияние на нее оказывает соотношение между уровнем обложения соответственно участка и стоимости строений. С другой стороны, эта сфера в течение нескольких первых лет после увеличения обременительных сборов сильно зависит от

способа их взимания. Новое бремя в большей степени падает на жильца, если часть сборов взимается с владельцев, или ему разрешено вычитать их часть из выплачиваемой им ренты. Это касается только развивающихся районов. Когда происходит снижение численности населения и прекращено строительство, обременительные сборы имеют тенденцию к оказанию давления на владельцев. Но в таких местах экономические трения оказываются обычно сильными.

Представляется вероятным, что общее давление обременительных сборов на предприятие строительных спекулянтов и других промежуточных владельцев не очень велико и что многие виды сборов, на которые они жалуются, в действительности обогатили их. Однако изменение сборов несколько увеличивает риск для предпринимателей в строительстве, и общество платит за такой риск больше, чем должны были бы быть эквивалентные этому риску страховые ставки. Все это указывает на достойное сожаления зло, которое возникает в связи с крупными и внезапными увеличениями сборов, особенно в отношении жилых помещений, облагаемая стоимость которых является высокой по сравнению с чистым доходом жильца.

Предприниматель, особенно если он является владельцем магазина, во многих случаях может частично переложить бремя выплачиваемых им сборов на свою клиентуру, это будет иметь место всегда, когда он имеет дело с вещами, которые не могут быть легко получены из других мест. Но сборы с владельца магазина являются очень большими по сравнению с получаемым им доходом, а некоторые производимые за счет таких сборов расходы, которые представляются приносящими возмещение для состоятельных жителей района, кажутся обременительными для него. Его работа относится к той группе, где экономическое развитие повышает предложение по сравнению со спросом. Совсем недавно его вознаграждение было искусственно высоким за счет общества, но теперь оно спускается к новому и, возможно, более справедливому уровню, и он не сразу распознает новые условия. Его сознание концентрируется на реальной несправедливости, от которой он страдает, когда сборы внезапно сильно возрастают, и он частично объясняет этим оказываемое на него давление, которое в действительности возникает в силу более глубоких причин. Его ощущение несправедливости усиливается тем обстоятельством, что ему не всегда удается вести переговоры совершенно на равных со своим лендлордом, поскольку, не говоря уже об издержках на арматуру и общих расходах на переезд, он может потерять значительную часть своей клиентуры, перебравшись в столь же хорошее помещение, даже если оно находится неподалеку. Следует, однако, помнить, что владелец магазина все-таки иногда действительно переезжает, что он всегда настороже и полностью учитывает сборы и, таким образом, спустя несколько лет он переложит бремя налогов на владельцев и клиентуру более полно, чем представитель почти любого другого класса. (Содержатель гостиницы и жилого дома может быть в данном случае приравнен к владельцу магазина.)

§ 6. Земля, расположенная поблизости от растущего города, которая все еще используется в сельском хозяйстве, приносит очень незначительную чистую ренту и, однако, представляет собой ценную собственность. Дело в том, что рента, которая будет получена с нее в будущем, предвосхищена в ее капитальной стоимости и, кроме того, владение ею, вероятно, наряду с денежной рентой даст выгоду в виде чувства удовлетворенности. В этом случае она недооценивается, даже если сбор с нее осуществляется по полной рентной стоимости, и возникает вопрос, не следует ли оценивать эту землю для обложения налогом исходя из процентной доли ее капитальной стоимости, а не на основе процентной доли ее стоимости.

Подобная схема приведет к ускорению темпов строительства и тем самым вызовет тенденцию к образованию избытка на рынке недвижимости. Поэтому возникнет тенденция к падению ренты, и строители не смогут заключать контракты на аренду участков для строительства с высокой рентой. В результате подобное изменение приведет к передаче широким слоям населения части "общественной стоимости земли", которая теперь достается владельцу земли, подлежащей застройке либо имеющей вероятную перспективу быть застроенной. Однако если это не сопровождается энергичными действиями со стороны городских властей по планированию направлений, в которых должен происходить рост города, то результатом окажется поспешная и неправильная застройка - ошибка, за которую грядущие поколения будут платить высокую цену в виде утраты красоты, а возможно, и здоровья.

Принцип, положенный в основу этой схемы, может быть применен более широко, и кое-какие замечания позволительно сделать в отношении некоего крайнего предложения, которое в последнее время привлекло определенное внимание, а именно, чтобы в будущем сборы исчислялись главным образом, или даже исключительно, от стоимости участков, при незначительном учете стоимости строений либо при полном отказе от него. Непосредственным результатом реализации такого предложения явится возрастание стоимости некоторых видов собственности за счет других ее видов. В частности, это приведет к увеличению стоимости высоких и дорогих зданий в районах, где сборы велики, даже в большей степени, чем в районах, где они незначительны, поскольку будет иметь место освобождение от большего по размеру бремени. Но это снизит стоимость малоэтажных устаревших зданий на больших участках, расположенных в районах, где уровень сборов высок. Спустя некоторое время количество возведенных зданий на отдельном участке будет в целом изменяться в зависимости от правил, установленных местными властями, пропорционально выгодности его расположения; в отличие от этого сейчас оно изменяется частично пропорционально этим выгодам, а частично — в обратной пропорции к сборам. В результате возрастут концентрация и тенденция к увеличению валовой стоимости участков в более выгодных районах; однако вместе с тем возрастут совокупные затраты за счет сборов, а поскольку это падет на стоимость участков, чистая их стоимость может оказаться очень низкой. Трудно сказать, возрастет ли в целом концентрация населения, поскольку наиболее активно строительство будет, вероятно, вестись в пригородах, где свободные земли не будут более оставаться вне сферы высокого обложения. Многое будет зависеть от местных норм, регулирующих строительство: концентрация будет сильно ослаблена строгим требованием о наличии большого свободного пространства как перед всеми высокими зданиями, так и позади них. *[Например, предположим, что территория в 1 млн. кв. футов должна быть застроена рядами параллельных зданий высотой и шириной по 40 футов; установленные местными властями правила предусматривают, что расстояние между домами должно быть не менее их высоты как спереди, так и сзади каждого дома, т.е. между каждым рядом домов будет 40 футов, а общий объем построек таким образом будет равен 40 футам, умноженным на половину занимаемой ими общей территории, т.е. 20 млн. куб. футов. Теперь предположим, что высота зданий должна быть увеличена в 3 раза. В соответствии с теми же правилами расстояние между рядами домов должно составить 120 футов и, предполагая, что было бы неудобно увеличивать ширину здания свыше 40 футов, общий объем зданий будет равен 120 футам, умноженным на 1/4 общей площади, т.е. 30 млн. куб. футов. Таким образом, общий объем зданий возрастет лишь наполовину, а не в три раза, как было бы в случае сохранения прежнего расстояния между рядами домов в 40 футов.]*

§ 7. Уже упоминалось повсеместное существование скрытого партнерства между арендатором и лендлордом в английском сельском хозяйстве *[См. кн. VI, гл. X,§ 10]*.

Конкуренция в сельском хозяйстве менее эффективна, чем в городских районах. Но, с другой стороны, вклад землевладельца в действующий капитал фермы эластичен и подвержен изменениям в зависимости от обстоятельств. Эта приспособляемость мешает выявлению специфики влияния сельскохозяйственных налогов, подобно тому как порывы ветра, огибая дом, часто несут снежинки вверх, преодолевая, но не устраняя воздействие гравитации; и отсюда возникает распространенное мнение о том, что крестьянин заплатит собственную долю и долю лендлорда в новых сборах, если имеет место сильная конкуренция за данную ферму, в то время как лендлорд заплатит все, если у него есть основания опасаться, что она останется неарендованной.

Однако вероятно, что сельское население выплачивает меньше обременительных платежей, чем обычно полагают. Оно получает выгоды от улучшения полицейской службы и устранения застав на дорогах, оно получает больший доступ в близлежащих городах к выгодам, приобретенным за счет сборов, в выплате которых не принимает участие и которые обычно значительно выше, чем его собственные сборы. До тех пор пока сборы остаются непосредственно вознаграждаемыми, они не являются чистым бременем для съемщика, хотя он их оплачивает. Но сборы составляют значительную долю в чистом доходе фермера, и бремя для него оказывается тяжелым в тех очень редких случаях, когда обременительные сельские налоги сильно возрастают. Как уже отмечалось, обременительные сборы, ограниченные одним районом, вероятно, окажут более сильное давление на местных лендлордов и фермеров, чем в целом по всей стране. *[См. т. V, гл. X.]*

§ 8. Эта книга посвящена главным образом научным исследованиям, однако она не лишена некоторого рассмотрения практических вопросов, которые и являются источником мотивации для проведения экономических исследований *[См. кн. I, гл. IV, § 2-4.]*. И в данном случае представляется желательным рассмотрение некоторых вопросов налоговой политики. Ведь мнение всех экономистов совпадает относительно того, что земля в старой стране напоминает во многих отношениях другие формы богатства, что она в некоторых отношениях отличается от этих форм, однако в появившихся за последнее время спорных публикациях выявилась тенденция отодвигать на второй план вопросы различий и придавать почти исключительное значение проблемам совпадения их характеристик. Некоторое движение в этом направлении могло бы быть оправданным, если бы только вопросы такой общности имели особую значимость для важнейших практических проблем. В действительности дело обстоит противоположным образом. И поэтому, возможно, было бы полезно рассмотреть некоторые крупнейшие вопросы административных финансов, для которых наиболее важное значение имеют именно те особенности земли, которые в основном не совпадают с другими формами богатства. Но прежде стоит немного остановиться на проблеме справедливого налогообложения.

Когда в определенных целях вводится особый налог и отсутствует необходимость вмешательства государственных органов в существующие права собственности — когда, например, создается коллекторная система дренажа,— владельцы собственности, которые получат от этого выгоду, могут надлежащим образом облагаться на основе "принципа владения акциями", в соответствии с которым требования к держателям акций предъявляются пропорционально их доле в совместном предприятии. Справедливость каждой такой претензии должна определяться на индивидуальной основе. Но, с другой стороны, все обременительные налоги и сборы должны рассматриваться с точки зрения справедливости в целом. Почти любой обременительный налог, взятый сам по себе, оказывает необоснованное давление на те или иные классы, но это не имеет последствий до тех пор, пока неравенство, обусловленное каждым из них, компенсируется за счет неравного воздействия других налогов и отклонения в отдельных частях оказываются

синхронизированными. Если это сложное условие удовлетворено, система может быть справедливой, хотя каждая из ее частей, рассматриваемая в отдельности, будет несправедливой.

Во-вторых, существует общее согласие относительно того, что система налогообложения должна с большей или меньшей степенью пропорциональности соответствовать доходам людей или - еще лучше - их расходам. Ведь та часть дохода какого-либо человека, которую он накапливает, вновь обеспечивает поступление в казну, пока она не будет поглощена за счет расходов. Следовательно, при рассмотрении того факта, что наша современная система налогообложения, как в целом, так и на местах, предусматривает очень большие налоги на дома, следует помнить, что крупные расходы обычно производятся людьми, использующими большую жилую площадь, и что взимание налогов, особенно пропорциональных налогов на общие расходы, создает больше технических трудностей для сборщиков налогов и увеличивает прямые и косвенные издержки со стороны потребителя, чем приносит доходов государственной казне; налоги на дома просты с точки зрения техники их сбора, требуют для этого небольших затрат и легко поддаются нормированию. *[В старые времена учитывались окна в доме, которые облагались очень большим налогом, но налог не означал и не предполагал изъятие средств у людей лишь как у владельцев и пользователей окон; он был предназначен для изъятия у них средств, и действительно обеспечивал изъятие средств у этих людей как у владельцев и пользователей домов. И точно так же как окно является более или менее надежной характеристикой дома, так же и дом представляет, возможно более точно, определенные масштабы и стиль расходов домашнего хозяйства вообще; когда же налогообложению подлежат дома, налог представляет собой, и он преследует эту цель, налог на владение и использование средств, обеспечивающих жизнь при определенном общем уровне комфорта и в определенных социальных условиях. Если бы часть налога на дома была отменена, а образовавшийся дефицит восполнялся бы за счет введения налога на мебель и домашнюю прислугу, действительное воздействие налога оказалось бы почти таким же, как и сейчас.]*

Но, в-третьих, этот довод не может применяться в отношении каких-либо других домов, кроме жилых. И в силу этой причины, может быть, справедливо было бы облагать магазины, склады, фабрики и т. д. меньшим налогом, чем жилые дома, во всяком случае, настолько это относится ко вновь вводимым обложениям: бремя старых сборов с помещений, используемых для хозяйственной деятельности, уже частично переместилось с арендаторов на их лендлордов и клиентов. Подобный процесс перемещения идет постоянно, и поэтому не будет создано особых тягот для торговых классов в городских районах, если они немедленно после введения новых сборов будут выплачивать по фартингу из каждого взимаемого пенса, в то время как частично или полностью остальные три фартинга будут естественным образом добавляться к их бремени небольшими ежегодными долями. Возможно, что применение схемы этого рода окажется необходимым, если расходы местных городских органов власти будут и в дальнейшем быстро возрастать.

Эти соображения заставляют нас еще раз отметить, что как в старой, так и новой стране дальновидный государственный деятель будет испытывать большее чувство ответственности при разработке законов, касающихся земли, чем каких-либо других видов богатства, и что с экономической и с этической точек зрения земля должна везде и всегда рассматриваться в качестве самостоятельной вещи. Если с самого начала государство оставляет в своих руках истинную ренту, активность промышленности и процесс накопления не обязательно окажутся под угрозой, хотя в очень небольшом числе случаев заселение новых стран могло бы несколько затормозиться. Ничего подобного не

может быть сказано в отношении доходов, получаемых от собственности, созданной человеком. Но именно огромный размах затрагиваемых общественных интересов обусловливает необходимость иметь в виду при обсуждении вопросов справедливости в связи с общественной стоимостью земли, что любое внезапное присвоение государством каких-либо доходов от собственности, право частного владения которыми было им признано, нарушило бы безопасность и потрясло основы общества. Внезапные и крайние меры были бы несправедливыми, а частично, но не только в силу этой причины, они были бы неделовыми по своему характеру и даже глупыми.

Необходима осторожность. Но причиной высокой стоимости участков является такая концентрация населения, которая угрожает привести к настолько острой нехватке свежего воздуха и света, места для игр, что это вызовет снижение активности и энергии подрастающего поколения. Таким образом, большие частные богатства возникают не только в результате действия причин, которые по своему характеру являются скорее общественными, чем частными, но также и за счет одной из основных форм общественного богатства. Для обеспечения доступа воздуха и света, получения места для игр требуются большие расходы. И наиболее подходящим источником, из которого могут быть получены средства для покрытия этих расходов, представляются те крайние права частной собственности на землю, которые почти неуловимо вырастали с того времени, когда представляющий государство король являлся почти единственным землевладельцем. Частные лица были лишь держателями земли, которые были обязаны выполнять требование о работе ради общественного благосостояния, они не обладали равным правом ухудшать это благосостояние тесной застройкой.

§ 9. Соответственно представляется целесообразным выдвинуть следующие практические рекомендации. Что касается давно существующих сборов, изменение контингента лиц, с которых они взимаются, видимо, не имеет смысла; но дополнительные сборы должны, насколько это будет удобно, взиматься с лиц, на которых они в конечном итоге ложатся, если только эти налоги, подобно подоходному налогу, предусмотренному схемой "А", не взимаются с жильца, причем предусмотрено, что их сумма вычитается из суммы его арендной платы.

Причины этого заключены в том обстоятельстве, что почти целиком такая часть старых сборов, которая устанавливается на общественную стоимость земли или стоимость участков, уже возложена на владельцев (включая долгосрочных арендаторов участков в том, что касается таких сборов, которые, хотя и являются давно установленными, не могли быть предусмотрены в момент заключения договора об аренде) и почти вся остальная их часть возложена на арендаторов помещений или их клиентуру. Результат не очень сильно изменяется, если арендатору помещений будет позволено вычитать половину или даже всю сумму уплачиваемых им сборов из его арендной платы, хотя подобный закон создаст некоторую угрозу, что часть собственности владельцев перейдет к арендаторам, которые принимали во внимание выплату этих старых сборов при заключении договоров. С другой стороны, положение о разделе новых, т. е. дополнительных, сборов будет иметь большие преимущества: арендатор фермы, помещений для коммерческой деятельности или жилого дома стал бы вычитать половину новых сборов из выплачиваемой им арендной платы; тот, у кого он непосредственно арендует помещение, стал бы вычитать определенную долю из своих платежей ближайшему к нему вышестоящему владельцу и т. д. А в дополнение, как только что было предложено, могут быть введены по неполным ставкам новые местные налоги на помещения всех видов для коммерческой деятельности, и они будут постепенно увеличиваться. Путем введения таких положений фермеры, владельцы магазинов и другие предприниматели будут освобождены от временной несправедливости и постоянного

страха перед нею, который в настоящее время ассоциируется с внезапными, непропорциональными увеличениями государственного бремени, лежащего на плечах отдельных классов.

Что касается стоимости участков, представляется выгодным установить правило, в соответствии с которым любая земля, является ли она городской в техническом смысле или нет, должна рассматриваться в качестве имеющей специфическую стоимость строительных участков, если, будучи очищенной от строений она может быть продана даже по умеренно высокой цене, скажем 200 ф. ст. за акр. Она может быть затем объектом обложения общим сбором, исчисляемым с ее капитальной стоимости, и дополнительно — "сбора на чистый воздух", который должен быть израсходован местными властями при полном централизованном контроле на отмеченные выше цели. Этот "сбор на чистый воздух" не будет очень тяжелым бременем для владельцев, поскольку значительная доля его будет возвращена в форме более высоких стоимостей для тех строи тельных участков, которые остались. Как обстоит на самом деле, расходы таких частных обществ, как Столичная ассоциация общественных садов, и значительная часть сборов, полученных на улучшение муниципальных служб со стоимости зданий, представляют собой поистине бесплатный богатый дар владельцам, которые уже богаты.

Как для сельских, так и городских районов после подсчета исходных сумм сборов с земли остальную часть необходимых средств, возможно, лучше всего было бы получить от обложения недвижимой собственности, дополненного небольшими местными налогами, устанавливаемыми по усмотрению местных властей. "Пошлина с заселенных домов" могла бы быть отмене на, если только ее взимание не потребуется для покрытия каких-либо новых крупных расходов, таких, как выплата пенсий по старости; основные же сборы могли бы быть дифференцированы: установлены на более низком уровне для домов небольших размеров и по высокой ставке —для очень больших домов. Но никто не может надеяться на полное освобождение от сборов: поскольку, до тех пор пока человек сохраняет право голосовать по вопросу об обложении налогами и расходовании их, было бы небезопасно позволять ему полностью избегать давления со стороны таких сборов. Может оказаться, однако, безопасным и разумным делом возвращать ему или его детям эквивалент его платежей в виде таких выгод, которые увеличат физическое и умственное здоровье и энергию, а также не приведут к политической коррупции. *[Работавшая в последнее время комиссия по местному налогообложению много занималась вопросом о трудности определения подлежащей обложению стоимости строительных участков; с еще большими трудностями она столкнулась при определении промежуточных мер, посредством которых справедливая доля (более или менее) сборов, которые в конечном счете должны выплачиваться основным землевладельцем, могла бы быть перенесена с арендаторов помещений на арендаторов земли (см. особенно p. 153-176 "Final Report"), Трудность определения подлежащей обложению суммы, хотя, несомненно, очень большая, должна будет в определенной степени уменьшиться по мере приобретения опыта; первая тысяча таких оценок может причинить больше хлопот и, однако, окажется менее точной, чем следующие двадцать тысяч.]*

Приложение H. Ограничение использования статических допущений относительно возрастающей отдачи.

[См. кн. V , гл. XII.]

§ 1. Уже вскользь упоминались трудности, на которые наталкивается теория равновесия в отношении товаров, которые подчиняются закону возрастающей отдачи. Теперь мы несколько расширим сказанное ранее.

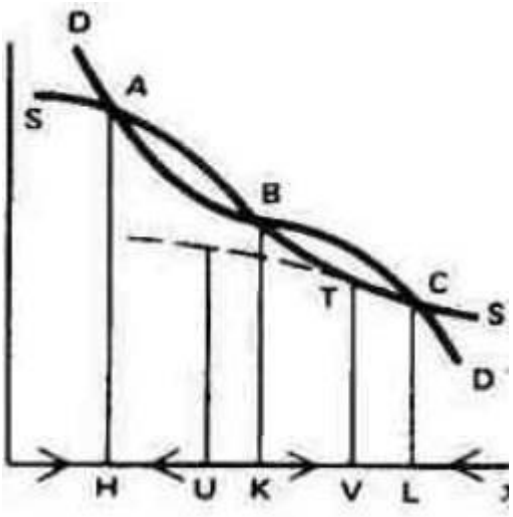
Основная проблема состоит в том, что термин "предел производства" не имеет значения для долгих периодов применительно к товарам, издержки производства которых снижаются по мере постепенного увеличения производства, и тенденция к возрастанию отдачи не существует в целом для коротких периодов. Поэтому, когда мы рассматриваем специфические условия стоимости тех товаров, которые соответствуют подобной тенденции, следует избегать применения термина "предел". Конечно, он может применяться для таких товаров, как и всех остальных, в отношении кратковременных и резких колебаний спроса, поскольку в отношении таких колебаний производство этих товаров, как и остальных, подтверждает закон уменьшения, а не возрастания отдачи. Но в задачах, в которых тенденция к возрастанию отдачи представляет собой активную силу, не существует четко определенного предельного продукта. В таких задачах наши единицы должны быть крупнее, мы должны рассматривать условия представительной фирмы, а не отдельной данной фирмы, и, что важнее всего, мы должны рассматривать издержки всего процесса производства, ни в коей мере не пытаясь изолировать производство отдельного товара, такого, как одно ружье или ярд материи. Правда, когда почти целиком какая-либо отрасль промышленности находится в руках немногих гигантских предприятий, ни одно из них не может быть справедливо изображено в качестве "представительного". Если эти предприятия сливаются в трест или даже тесно объединяются друг с другом, термин "нормальные издержки производства больше не имеет точного значения. И, как будет полностью доказано в последующем томе, его следует рассматривать в первую очередь в качестве монополии, а порядок его деятельности должен анализироваться в кн. V, гл. XIV, хотя последние годы XIX в. и первые годы текущего века показали, что даже в таких случаях конкуренция имеет гораздо большую силу и использование термина "нормальный" в меньшей степени необоснованно, чем это, вероятно, казалось *a priori*.

§ 2. Вернемся к примеру возросшего спроса на барометры-анероиды, вызванного движением моды, который спустя некоторое время привел к улучшению организации и снижению цены предложения *[См. кн.V,гл. XII, § 1.]*. Когда наконец воздействие моды исчезло и спрос на анероиды вновь основывался только на их действительной полезности, эта цена может быть либо выше, либо ниже, чем нормальная цена спроса для соответствующего масштаба производства. В первом случае капитал и труд будут избегать этой отрасли. Среди уже начавших свою деятельность фирм некоторые, возможно, будут продолжать ее в прежнем направлении, хотя и с меньшими чистыми выгодами, чем они надеялись получить, а другие попытаются проложить себе дорогу в какую-либо близкую отрасль производства, которая является более процветающей, и, поскольку старые фирмы сокращаются, немногие будут занимать их места. Масштабы производства вновь сократятся, и старое положение равновесия проявит свою изрядную стабильность в отношении попыток его нарушить.

Но перейдем теперь к другому случаю, при котором, долгосрочная цена предложения для возросшего производства упала настолько низко, что цена спроса осталась выше нее. В этом случае предприниматели, оценивая перспективы фирмы, которая начала заниматься данным видом деятельности, рассматривая ее возможности для процветания или упадка, учитывая ее будущие затраты и ее будущие доходы, придут к выводу, что последние значительно превышают первые. Капитал и труд хлынут в эту отрасль и производство, возможно, будет увеличено десятикратно, прежде чем падение в цене спроса станет столь же огромным, как и падение в цене предложения для долгого периода и положение стабильного равновесия будет достигнуто.

Ведь, действительно, в описании колебаний спроса и предложения вокруг положения стабильного равновесия, которое было представлено в третьей главе, в неявной форме подразумевалось, как это обычно делается, что может быть только одно положение стабильного равновесия на рынке, однако фактически при определенных мыслимых, хотя и редких, условиях могут существовать два или более положения реального равновесия между спросом и предложением, любое из которых в равной мере соответствует общим условиям рынка и любое из которых, будучи достигнутым, окажется стабильным, пока не произойдет какое-либо крупное возмущение. *[Наряду с положениями стабильного равновесия по крайней мере теоретически существуют положения нестабильного равновесия, они являются разделительными линиями между двумя положениями стабильного равновесия, так сказать, водоразделами между двумя речными бассейнами, и цена имеет тенденцию двигаться от них в любом направлении.*

Когда спрос и предложение находятся в нестабильном равновесии, тогда, если объем производства будет хоть немного выведен из равновесного положения, точка нестабильного равновесия начнет быстро двигаться к одной из точек стабильного равновесия подобно тому, как если бы уравновешенное на одном из своих концов яйцо при малейшем сотрясении начало опрокидываться и легло горизонтально. Точно так же как теоретически возможно, а практически неосуществимо, чтобы яйцо было уравновешено на одном из своих концов, теоретически возможно, но практически неосуществимо, чтобы объем производства установился в точке нестабильного равновесия.



Так, на рисунке кривые пересекаются несколько раз, и стрелки показывают направления, в которых в зависимости от ситуации R будет двигаться вдоль Ox. Это показывает, что, если R находится в H или в L и будет несколько сдвинуто в любом направлении, как только причина возмущения будет устранена, будет иметь возвращение в точку равновесия, из которого оно было сдвинуто; но, если оно находится в K и перемещается далее вправо, оно будет продолжать двигаться, даже если будет устранен источник нарушения равновесия, до тех пор, пока не будет достигнута точка L, а если оно окажется сдвинутым влево, то будет продолжать движение до момента достижения H. Это означает, что H и L являются точками стабильного равновесия, а K есть точка нестабильного равновесия. Это приводит нас к следующему результату.

Равновесие между спросом и предложением, соответствующее точке пересечения кривых спроса и предложения, является стабильным или нестабильным в зависимости от того, находится ли кривая спроса выше или ниже этой точки непосредственно слева

от нее, либо, что то же самое, в зависимости от того, находится ли кривая предложения выше или ниже этой точки непосредственно справа от нее.

Мы видели, что везде кривая спроса имеет отрицательный наклон. Отсюда следует, что, если непосредственно справа от любой точки пересечения кривая предложения лежит выше кривой спроса, тогда, если мы будем двигаться вдоль кривой предложения вправо, мы необходимо должны будем находиться выше кривой спроса, пока не будет достигнута следующая точка пересечения; это означает, что точка равновесия, находящаяся справа от точки стабильного равновесия, должна быть точкой нестабильного равновесия, и аналогичным образом можно доказать, что такой же должна быть и точка пересечения с левой стороны. Другими словами, в случаях, когда кривые пересекаются более одного раза, точки стабильного и нестабильного равновесия чередуются.

Кроме того, последняя достигнутая точка пересечения, по мере того как мы двигаемся вправо, должна быть точкой стабильного равновесия. Дело в том, что, если количество продукции неопределенно увеличивается, цена, по которой она может продаваться, неизбежно падает почти до нуля, но цена, требующаяся для покрытия производственных затрат, не снизится подобным образом. Поэтому, если кривая предложения должна быть продолжена достаточно далеко вправо, она должна в конечном счете пройти над кривой спроса.

Первая точка пересечения, которую мы достигнем при движении слева направо, может быть точкой стабильного или нестабильного равновесия. Если это точка нестабильного равновесия, этот факт будет свидетельствовать, что производство рассматриваемого товара в небольшом объеме не будет прибыльным для производителей; таким образом, его производство вообще не может быть начато, если какое-то привходящее событие не вызывает временно активного спроса на товар, либо временно не приведет к снижению затрат на его производство либо если какая-то предприимчивая фирма не окажется готовой вложить большое количество капитала в преодоление первоначальных трудностей производства и выпустить товар по цене, которая обеспечит большой объем продаж.]

§ 3. Следует, однако, признать, что эта теория оказывается вне связи с реальными жизненными условиями, пока она предполагает, что, если нормальное производство товара увеличивается и затем снова снижается до старого количества, цена спроса и цена предложения возвращаются к прежним для этого количества величинам. *[См. кн. V, гл. III, § 6]*.

Независимо от того, соответствует ли какой-либо товар закону уменьшения или возрастания отдачи, увеличение потребления, обусловленное падением цен, происходит постепенно *[См. кн. III, гл. VI, § 6]* и, кроме того, привычки, единожды сформировавшиеся в связи с потреблением товара, пока его цена остается низкой, быстро не исчезают, когда цена возрастает вновь. Если поэтому, после того как предложение постепенно возрастет, некоторые его источники окажутся закрытыми или появится какая-либо другая причина, которая обусловит редкость товара, многие потребители будут неохотно отказываться от сложившихся у них жизненных привычек. Например, цена хлопка во время американской войны была выше, чем она была бы, если бы предшествующая низкая цена не обусловила повсеместное использование хлопка для удовлетворения потребностей, многие из которых возникли из-за его низкой цены. Таким образом, тогда перечень цен спроса, который точно следует за расширением производства товара, в редких случаях будет следовать за обратной динамикой производства, а на графике он будет изображен более

высоко расположенной кривой. *[То есть для любого возвратного движения предложенного для продажи количества, вероятно, потребуется провести на более высоком уровне кривую спроса, чтобы она отображала новые условия спроса.]*

Кроме того, перечень цен предложения, возможно, точно отражал фактическое падение цены предложения данной вещи, когда увеличивалось предложение, но, если упадет спрос или в силу какой-либо другой причины должно быть сокращено предложение, цена предложения не будет возвращаться к первоначальному положению по той же траектории, а проследует по более низко расположенному пути. Перечень цен предложения, который соответствовал росту предложения, не будет соответствовать обратному процессу, а должен быть заменен более низко расположенной линией. Это соответствует действительности независимо от того, подчиняется ли производство товара закону уменьшения или возрастания отдачи, но имеет особое значение в последнем случае, поскольку тот факт, что производство подчиняется этому закону, доказывает, что такое увеличение ведет к большим усовершенствованиям в организации.

Дело в том, что, когда какое-либо случайное возмущение привело к большому увеличению производства какого-либо товара и тем самым обусловило большую экономию, такая экономия не может быть быстро потеряна. Разработка механических приспособлений, расширение разделения труда, совершенствование средств транспорта и всевозможное совершенствование организации — как только это все достигнуто, от него так легко не отказываются. Капитал и труд, когда они оказались вовлечены в какую-либо конкретную отрасль, могут действительно потерять в стоимости, если наблюдается падение спроса на производимые ими товары, но они не могут быть быстро переключены на другие виды деятельности, а конкуренция между ними некоторое время будет препятствовать тому, чтобы снижение спроса вызвало возрастание цены товаров. *[Например, форма кривой предложения на рисунке выше подразумевает, что, если рассматриваемый товар производится ежегодно в количестве OV, экономия, достигнутая в его производстве, будет настолько большой, что позволит продавать его по цене TV. Если эта экономия однажды оказала воздействие, форма кривой SS , вероятно, больше не будет точно представлять обстоятельства предложения. Затраты производства, например, в сумме OU не будут в дальнейшем намного больше пропорциональны по сравнению с суммой OV. Таким образом, чтобы кривая вновь могла представлять условия предложения, ее необходимо будет провести ниже, как показано на пунктирной кривой на рисунке. Проф. Баллок в Quarterly Journal of Economics, August, 1902, p. 502, утверждает, что эта пунктирная кривая не должна отклоняться вверх даже под очень небольшим углом от точки T, а должна быть направлена книзу, чтобы показать, что снижение производства уменьшит предельные издержки "путем вытеснения из коммерции наиболее слабых производителей" таким образом, что в будущем предельные издержки в большей мере, чем раньше, будут зависеть от более компетентных производителей. Такой результат возможен. Но следует помнить, что предельные издержки самого слабого производителя не управляют стоимостью, а лишь свидетельствуют о силе определяющих ее факторов. До тех пор пока экономия за счет крупномасштабного производства является "внутренней", т.е. происходит за счет внутренней организации отдельных фирм, более слабые фирмы быстро должны быть вытеснены более сильными фирмами. Продолжающееся существование более слабых фирм есть свидетельство того, что сильная фирма не может беспредельно расширять свое производство, частично из-за трудности расширения ее рынка, а частично из-за того, что сила фирмы не является постоянной. Сильная сегодня фирма, возможно, была ранее слабой, поскольку была молодой, и будет слабой из-за старости спустя некоторое время. При меньшем объеме производства все-таки останутся предельные слабые фирмы, и, возможно, с течением времени они будут слабее, чем они были бы при*

неизменном общем объеме производства. Меньше будет и внешняя экономия. Другими словами, представительная фирма, вероятно, будет меньше, слабее и будет обладать меньшим доступом к внешним источникам экономии. См. статью проф. Флакса в том же журнале в номере за февраль 1904 г]

Частично в силу этой причины имеется немного случаев, когда возникают два состояния стабильного равновесия в качестве возможной альтернативы в один и тот же момент, даже если все факты, относящиеся к рынку, могут быть оценены заинтересованными торговцами. Но когда условия в отрасли производства таковы, что цена предложения упадет очень быстро, если будет иметь место сколь-нибудь значительное увеличение масштабов производства, тогда временное возмущение, посредством которого был увеличен спрос на товар, может вызвать очень большое снижение цены стабильного равновесия — гораздо большее количество товара, чем раньше, будет производиться в дальнейшем ради продажи за значительно более низкую цену. Это всегда возможно, когда, если бы мы могли проследить за перечнем цен спроса и предложения далеко вперед, мы обнаружим их незначительное отклонение друг от друга *[Это означает, что на значительном удалении вправо от точки равновесия кривая предложения будет лишь ненамного превышать кривую спроса.]*. Дело в том, что, если цены предложения для сильно возросшего количества товара лишь очень немного превышают соответствующие цены спроса, незначительное увеличение спроса или сравнительно небольшое новое изобретение либо другой фактор удешевления производства могут привести к совпадению цен предложения и спроса и образовать новое равновесие. Такое изменение в некоторых отношениях напоминает движение от одного альтернативного состояния стабильного равновесия к другому, но отличается от него в том, что оно может происходить лишь тогда, когда происходит некоторое изменение в условиях нормального спроса или нормального предложения. Неудовлетворительный характер этих результатов частично объясняется несовершенством наших аналитических методов и может быть значительно улучшен в будущем путем постепенного совершенствования нашего научного аппарата. Мы добились бы большого прогресса, если бы мог ли представить нормальную цену спроса и цену предложения в качестве функций нормально производимого количества продукта и времени, когда это количество становится нормальным. *[Одна из трудностей возникает в связи с тем обстоятельством, что время, подходящее для получения экономии, обусловленной единичным увеличением объема производства, оказывается недостаточным для другого и более крупного увеличения, поэтому мы должны остановиться на некотором довольно отдаленном моменте в будущем, который, вероятно, будет определен исходя из специфической рассматриваемой нами проблемы, и внести поправки во все ряды цен предложения на этот момент.*

Мы можем значительно ближе подойти к реальности, если позволим себе привести более сложную иллюстрацию. Мы можем взять ряд кривых, среди которых первая учитывает вероятную экономию, которая будет получена в результате каждого увеличения объема производства в течение одного года, вторая кривая ~ в течение двух лет, третья — в течение трех лет и т.д. Вырезав их из картона, поставив рядом друг с другом, мы получим поверхность, три измерения которой представляют количество товара, цену и время соответственно. Если мы отметили на каждой кривой точку, соответствующую такому количеству, которое, насколько это можно предвидеть, представляется нормальным количеством для года, описываемого данной кривой, тогда эти точки образуют на поверхности кривую и она представит собой довольно точную кривую нормального предложения товара, подчиняющегося действию закона возрастания отдачи, для долгого периода. Ср. со статьей Канингхейма в Economic Journal за 1892 г.]

§ 4. Перейдем затем к различию между средними стоимостями и нормальными стоимостями1. При стационарном состоянии доход, полученный в результате каждого применения средств производства, поскольку действительно ожидается заранее, будет представлять собой нормальную меру усилий и жертв, требующихся для его создания.

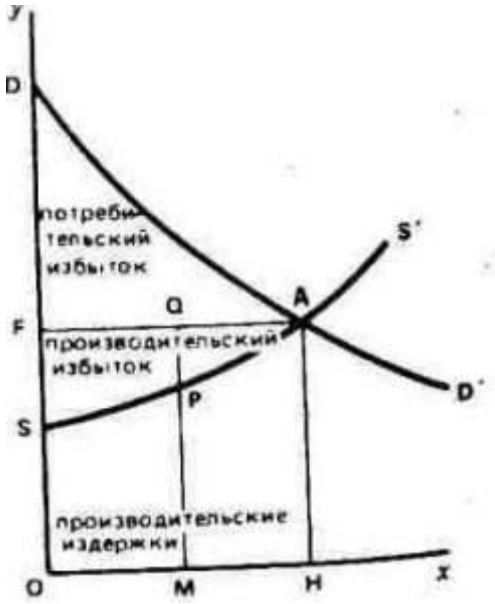
В этом случае совокупные затраты на производство могут быть получены либо путем умножения этих предельных затрат на число единиц товара, либо путем сложения всех фактических затрат производства его отдельных частей и добавления всех рент, полученных за счет дифференциальных преимуществ производства. Определив одним из этих методов совокупные затраты производства, можно вывести средние затраты, разделив их на количество товара, и результат будет представлять собой нормальную цену предложения как для долгих, так и для коротких периодов.

Но в мире, в котором мы живем, термин "средние" затраты производства несколько вводит в заблуждение, Ведь основная масса средств производства, материальных и личных, посредством которых товар был произведен, начали существование задолго до процесса производства. Поэтому маловероятно, что их стоимости будут соответствовать первоначальным ожиданиям производителя, а некоторые из их стоимостей окажутся выше, другие же — ниже, чем ожидалось. Таким образом, текущий доход, полученный ими, будет определяться общими соотношениями между спросом на их продукты и их предложением, а их стоимость будет достигаться посредством капитализации этого дохода. И поэтому при составлении перечня нормальных цен предложения, который в сочетании с перечнем нормальных цен спроса должен определить равновесное положение нормальной стоимости, мы не можем принимать за данные стоимости этих средств производства без того, чтобы наши рассуждения не пошли по кругу. *[См. кн. V, гл. III, § 4 и гл. IX, § 6]*.

Сущность этой оговорки, которая особенно важна для отраслей, где наблюдается тенденция к возрастанию отдачи, может быть наглядно продемонстрирована путем представления на диаграмме соотношений между спросом и предложением, которые возможны при стационарном состоянии, но только при нем. В этом случае каждая конкретная вещь несет свою действительную долю дополнительных издержек, и для производителя будет неоправданным принятие конкретного заказа по цене, не равной общим издержкам, в которые должны быть включены выплаты на выполнение задачи по формированию деловых связей и внешнюю организацию представительной фирмы. Эта иллюстрация не имеет позитивной ценности, она просто предупреждает от возможной ошибки в абстрактных рассуждениях.

[В представленном графике SS не является действительной кривой предложения, существующей в нашем реальном мире, но она обладает свойствами, которые часто ошибочно приписываются такой кривой. Мы будем называть ее кривой конкретных затрат. Как обычно, количество товара представлено по оси Ox, а его цена по оси Oy. OH есть годовое производство товара, AH представляет равновесную цену его единицы. Предполагается, что производитель OH-ой единицы товара не имеет дифференциальных преимуществ, а производитель OM-ой единицы обладает дифференциальными преимуществами, позволяющими ему осуществлять производство с затратами PM на единицу товара, которая обошлась бы ему без таких преимуществ в AH. Траектория P есть наша кривая конкретных затрат, и она такова, что если взять на ней точку P и провести от нее перпендикуляр PM к Ox, то PM представит конкретные затраты производства, имевшие место при выпуске OM-ой единицы. Превышение AH над PM-QP есть избыток производителя, или рента. Для удобства обладатели дифференциальных

преимуществ могут быть ранжирована в убывающем порядке слева направо, и таким образом SS становится кривой, имеющей положительный наклон вправо.



Продолжая, как и при рассмотрении избытка производителя, или ренты (кн. III, гл. VI, § 3), мы можем рассматривать MQ в качестве узкого параллелограмма или толстой прямой линии. И поскольку M занимает последовательные положения вдоль OH, мы получаем ряд толстых прямых линий, разделенных на две части кривой SA, нижняя часть каждой представляет затраты на производство единицы продукции и верхняя - вклад, который данная единица вносит в ренту. Нижний набор толстых линий, взятых вместе, заполняет все пространство SOHA, которое поэтому представляет общие затраты на производство в объеме OH. Верхний набор толстых линий, взятых вместе, заполняет пространство FSA, которое поэтому представляет избыток производителя, или ренту, в обычном смысле слова. При условии внесения упомянутых выше корректив (кн. III, гл. VI, § 3) DFA представляет избыточное удовлетворение, которое потребители полу чают от количества OH сверх того, стоимость удовлетворения представлена для них суммой денег, эквивалентной OHxHA.

Теперь различие между кривой конкретных затрат и кривой нормального предложения состоит в том, что в отношении пер вой мы принимаем, а в отношении второй - не принимаем общую экономию в производстве повсеместно в качестве фиксированной и единообразной. Кривая конкретных затрат везде строится исходя из предположения, что совокупное производство равно OH и все производители могут использовать внутреннюю и внешнюю экономию, присущую данным масштабам производства, и при тщательном учете этих предложений кривая может быть использована для представления конкретной фазы любого производства, как сельскохозяйственного, так и промышленного, но не может применяться для отображения общих условий производства. Это может быть сделано только при помощи кривой нормального предложения, в которой PM представляет нормальные затраты производства OM-ой единицы, исходя из предположения, что производится OM единиц (а не какое-либо количество, скажем, OH) и что достигаемая внешняя и внутренняя экономия - это та, которая принадлежит представительной фирме, где совокупный объем производства равен OM. Эта экономия в целом будет ниже, чем если бы совокупный объем производства составлял большую величину OH, и поэтому, так как M находится слева от H, ордината в точке M для кривой предложения будет больше, чем для кривой конкретных затрат, проведен ной для совокупного производства OH.

Отсюда следует, что площадь SAF, которая представляет совокупную ренту на нашем графике, представляла бы нечто меньшее по сравнению с совокупной рентой, если бы SS' была кривой нормального предложения для сельскохозяйственного продукта (DD' являлась бы кривой нормального спроса). Дело в том, что даже в сельском хозяйстве общая экономия в производстве возрастает при увеличении совокупного масштаба производства.

Если мы, однако, предпочтем ради какого-либо конкретного довода пренебречь этим фактом, т.е. если мы решим исходить из предположения, что MP представляет производственные затраты на ту часть продукта, которая была получена в наиболее неблагоприятных условиях (настолько неблагоприятных, что рента не выплачивается), когда было произведено OM единиц и остаются также производственные затраты (исключая ренту) OM-ой единицы, даже если произведено ON, или, другими словами, если мы предположим, что увеличение производства с количества OM до количества ON не изменяет производственные затраты OM-ой единицы, тогда мы можем рассматривать SAF как представляющую совокупную ренту, даже когда SS ' - кривая нормального предложения. Иногда такая операция может оказаться Удобной, если, конечно, в каждом случае не упускать из виду природу применяемых специфических допущений. Но никакого допущения этого рода не может быть сделано в отношении кривой предложения товара, который подчиняется Действию закона возрастания отдачи. Это привело бы к противоречиям в понятиях. Тот факт, что производство товара соответствует этому закону, подразумевает, что возможности экономии при большом совокупном объеме производства настолько превышают такие возможности при малом объеме, что позволяют преодолеть препятствия, создаваемые природой на пути увеличения производства сырья, используемого промышленностью. В случае кривой конкретных затрат MP всегда будет меньше AH (M расположено слева от H) независимо от того, подчиняется ли товар действию закона возрастания или уменьшения отдачи, но, с другой стороны, в случае кривой предложения для товара, который подчиняется закону возрастания отдачи, MP будет в общем больше AH.

Остается сказать, что, если мы имеем дело с проблемой, в которой даже созданные человеком элементы производства должны приниматься в качестве данных количеств для определенного времени таким образом, что доход на них будет по своей природе квазирентой, тогда мы можем провести кривую конкретных затрат, в которой MP отражает производственные затраты в узком смысле, исключая подобную квазиренту, а площадь SAF будет, таким образом, представлять совокупную сумму самой ренты и этих квазирент. Подобный метод рассмотрения проблем нормальной стоимости для коротких периодов кажется привлекательным и, возможно, в конечном счете окажется полезным, но он требует осторожного применения, поскольку лежащие в его основе допущения могут очень легко привести к ошибкам.]

Приложение I. Теория стоимости Рикардо.

[Ср. с заключительными замечаниями кн. V и Приложением B, § 5.]

§ 1. Когда Рикардо обращался к обыкновенной аудитории, он широко использовал свое близкое знакомство с фактами жизни "для иллюстрации и доказательства своих выводов или для формулирования предпосылок к ним". Однако в его "Началах политической экономии и налогового обложения"те же самые вопросы рассматриваются со странным исключением каких бы то ни было ссылок на окружавший его реальный мир" *[См. замечательную статью покойного проф. Данбэра "Ricardo's Use of Facts" в первом томе*

гарвардского Quarterly Journal of Economics.]. И в мае 1820 г. (тот самый год, в котором Мальтус опубликовал свои "Принципы политической экономии с точки зрения их практической применимости") он писал Мальтусу: "Я думаю, что наши разногласия можно в известной мере приписать вашему отношению к моей книге как к более практической, чем я предполагал. Моей целью было разъяснить принципы, и, чтобы сделать это, я представлял яркие случаи, на которых я мог показать действие данных принципов". Его книга не претендует на систематичность. Его с трудом убедили опубликовать ее, и, если при ее написании он и имел в виду каких-либо читателей, это были главным образом государственные деятели и предприниматели, с которыми он был связан. Поэтому он сознательно опустил многое из того, что было необходимо для придания его выводам логической завершенности, но что эти люди могли бы счесть очевидным. И, как он рассказывал Мальтусу в октябре следующего года, он был "слабым мастером языка". Его изложение столь же запутанно, насколько мысль глубока; он использует слова в искусственных значениях, которые не объясняет и которым он не следует потом; и переходит от одного предположения к другому, не замечая этого.

Если мы хотим понять его правильно, мы должны интерпретировать его широко, шире, чем он сам интерпретирует Адама Смита. Когда его слова двусмысленны, мы должны придавать им то значение, которое он хотел бы — как показывают другие рассуждения из его работы,— чтобы мы им придавали. Если мы делаем это с желанием определить, что он в действительности имел в виду, то оказывается, что его доктрины — хотя они и очень далеки от завершенности — свободны от многих ошибок, которые им обычно приписывают.

Он считает, например ("Начала...", гл. I, отдел I), что полезность "абсолютно присуща" (нормальной) стоимости, хотя не ее мере; тогда как стоимость вещей, "количество которых очень ограниченно... зависит от богатства и склонностей тех, кто желает обладать ими". И где-нибудь в другом месте (там же, гл. IV) он настойчиво говорит о способе, которым рыночные колебания цен определяются, с одной стороны, массой товаров, доступных для продажи, и, с другой стороны, "потребностями и желаниями людей".

Кроме того, в глубоком, хотя очень неполном обсуждении различий между "стоимостью и богатством" он, по-видимому, находит решение вопроса в разнице между предельной и общей полезностью, поскольку под богатством он имеет в виду общую полезность, и он, кажется, всегда исходит из того, что стоимость корреспондирует с приращением богатства, определяемым той частью товара, которая единственно достойна быть купленной; и что, когда предложение сокращается - то ли временно в связи с каким-то случаем, то ли постоянно, вследствие роста издержек производства,— предельное приращение богатства, измеряемое стоимостью, растет и в то же время уменьшается совокупное богатство, общая полезность товара. В целом он пытается сказать этим обсуждением, хотя (игнорируя выразительность языка дифференциальных исчислений) он не располагает словами, чтобы сказать это внятно, что любое сокращение предложения увеличивает предельную и уменьшает общую полезность товара.

§ 2. Он полагает, однако,—не думая, что он должен сказать много важного о полезности,— что связь между издержками производства и стоимостью была совершенно не понята и что ошибочные взгляды на этот предмет запутывали страну в практических проблемах налогообложения и финансов, и поэтому он обращается к нему специально. Но и здесь он дает нам куцый анализ.

Поскольку — хотя ему известно, что товары распадаются на три класса в соответствии с тем, подчиняются они закону уменьшения, постоянства или увеличения отдачи, — он тем

не менее думает, что в теории стоимости, применимой для всех видов товара, лучше всего игнорировать это различие. Товар, выбранный наугад, с равной вероятностью подчиняется одному из двух законов - снижения или возрастания отдачи, поэтому он думает оправдать себя, допустив условно, что все товары подчиняются закону постоянной отдачи. Возможно, это справедливо, но он совершает ошибку, не открывая нам, что он делает.

В первом отделе своей гл. I он утверждает, что "на ранних ступенях общественного развития", где вряд ли используется какой-либо капитал и где цена на труд какого-либо человека почти такая же, как и на труд любого другого, вообще говоря, верно, что "стоимость товара или данного количества другого товара, на который она будет обменена, зависит от относительного количества труда, необходимого для его производства*["На ранних ступенях общественного развития меновая стоимость этих товаров, как правило, определяющая, какое количество одного товара должно обмениваться на другой, зависела почти исключительно от сравнительного количества труда, затраченного на каждый из них." Д.Рикардо. Соч., т. 1,с.34.]*". Другими словами, если два товара произведены трудом один - двенадцати, а другой - четырех человек, работавших в течение года, и все эти люди были одной квалификации, нормальная стоимость первого будет в три раза больше, чем второго. Поскольку, если добавить 10% к прибыли на капитал, вложенный в производство первого товара, то это же потребуется сделать и по отношению ко второму. [Если w — годовая заработная плата рабочего данной категории, то издержки производства будут равны 4w x 110/100 и 12w x 110/100, а их соотношение 4:12, или 1 : 3.] Однако он продолжает, показывая, что эти допущения неприемлемы для более поздних ступеней цивилизации и что связь между стоимостью и издержками производства более сложна, чем та, с которой он начинает; и его следующий шаг — введение в отделе II положения о том, что "труд различного качества вознаграждается различно". Если заработок ювелира вдвое больше, чем у простого рабочего, то час труда первого должен считаться за два часа работы второго. Если произойдет изменение в их относительных заработках, то, разумеется, произойдет и соответствующее изменение в относительной стоимости произведенных ими товаров. Но вместо того, чтобы проанализировать, как поступают экономисты нашего поколения, причины, которые изменяют заработок (скажем) ювелира от одного поколения к другому, в отношении к этим причинам для обычного рабочего он удовлетворяется констатацией, что такие изменения не могут быть значительными.

Далее, в отделе III он утверждает, что при исчислении издержек производства товара следует принимать в расчет не только труд, примененный непосредственно в его производстве, но и труд, воплощенный в орудиях труда, инструментах и строениях, которые принимают участие в процессе труда; и здесь необходимо вводится элемент времени, который он вначале осторожно удерживал за кулисами.

Соответственно в отделе IV он обсуждает более полно различные факторы, влияющие на стоимость "набора товаров" [он использует иногда этот простой способ избежать трудностей, связанных с различением основных и совокупных издержек], уделяя особое внимание различным последствиям применения оборотного капитала, потребляемого в одном использовании, и основного капитала; и кроме того, времени, на которое труд должен быть инвестирован в производство машин, необходимых для производства товаров. Если оно продолжительно, издержки производства товара будут больше и он будет "дороже, чтобы компенсировать больший отрезок времени, который должен пройти раньше, чем они могут быть доставлены на рынок".

И наконец, в отделе V он суммирует влияние, которое различная длительность инвестирования, прямого или косвенного, оказывает на относительные стоимости, правильно доказывая, что если все заработные платы поднимаются или снижаются одновременно, то и это изменение не окажет постоянного воздействия на относительные стоимости различных товаров. Однако он утверждает, что, если норма прибыли падает, это снизит относительные стоимости тех товаров, производство которых требует более долговременного вложения капитала; поскольку если в одном случае капитал вкладывается в среднем на год и требует 10%-ной надбавки к заработной плате на прибыль, а в другом — на два года и требует 20%-ной надбавки, то во втором случае падение прибыли на 1/5 уменьшит надбавку с 20 до 16, а в первом—только с 10 до 8%. [Если прямые трудовые издержки в обоих случаях равны, то отношение стоимостей товаров составит до изменения 120/110 , или 1,091, и после изменения — 116/108 или 1,074, т.е. уменьшится почти на 2%.] Его доказательство откровенно условно; в последующих главах он, кроме периода инвестирования, рассматривает и другие факторы дифференциации прибыли в различных отраслях. Трудно, однако, представить, каким образом он мог сильнее обосновать тот факт, что время или ожидание являются таким же элементом издержек производства, как и труд, иначе чем посвятив этому вопросу свою первую главу. К несчастью, однако, он осветил его лишь в нескольких словах и думал, что его читатели всегда смогут объяснить себе то, что он дает им лишь намеком.

И его действительно не понимали. Так, в примечании к заключительным строчкам отдела VI гл. I он говорит: "Г-н Мальтус думает, по-видимому, что, согласно моей теории, издержки производства какой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает "издержки производства", включающие прибыль. В вышеприведенном отрывке он имеет в виду не это, следовательно, он не вполне понял меня" *[Рикардо. Соч., т. I, с. 61.]*. И тем не менее Родбертус и Маркс обращаются к авторитету Рикардо, доказывая, что естественная стоимость товаров определяется исключительно затраченным на них трудом; и даже те немецкие экономисты, которые наиболее настойчиво опровергают выводы этих авторов, часто вынуждены соглашаться, что они правильно интерпретируют Рикардо и их выводы логически вытекают из его выводов.

Этот и другие факты такого рода показывают, что недоговорки Рикардо — следствие его неправильного подхода к изложению. Было бы лучше, если бы он время от времени повторял положение о том, что стоимости двух товаров следует считать в долговременном аспекте пропорциональными суммам затраченного на их производство труда только при прочих равных условиях, т. е. что в обоих случаях занят труд равной квалификации, и поэтому он оплачивается одинаково высоко; что ему ассистируют пропорциональные объемы капитала — с учетом времени их инвестирования и что нормы прибыли равны. Он не излагает вопрос четко, и в некоторых случаях он, возможно, не вполне ясно отдает себе отчет в том, что различные элементы нормальной стоимости воздействуют друг на друга взаимно, а не последовательно, как звенья длинной цепи причин. И он более, чем кто-нибудь другой, повинен в плохой привычке стараться выразить глубокие экономические доктрины несколькими предложениями *[Проф. Эшли, многозначительная критика которого в адрес этого замечания составляет часть предпринятой им попытки "Реабилитации Рикардо" (Economic Journal, vol. I), доказывает, будто по общему мнению, Рикардо на самом деле привычно считал, что издержки производства и - с "легкими модификациями" - стоимости состоят просто из определенных количеств труда и что такая интерпретация в наибольшей степени соответствует его работам в целом. Спору нет, такой интерпретации придерживаются многие талантливые авторы, в противном случае не было бы большой необходимости в реабилитации Рикардо, т.е. в том, чтобы прикрыть несколько*

излишнюю наготу его теории. Однако вопрос о том, следует ли полагать, что Рикардо ничего не хотел сказать первой главой своей книги только потому, что он не возвращается постоянно к интерпретации содержащихся в ней пунктов, - из числа тех, которые каждый читатель должен решать для себя в соответствии со своим темпераментом: аргументов, помогающих ему принять такое решение, он не найдет. Здесь утверждается не то, что его концепции содержат законченную теорию стоимости, но только то, что они верны до тех пределов, до которых они простирались. В интерпретации Рикардо Родбертусом и Марксом процент не входит в ту часть издержек производства, которая определяет (или, скорее, участвует в ее определении) стоимость, и в этом проф. Эшли, кажется, согласен со всем, что утверждается здесь, когда (p. 480) исключает какие бы то ни было сомнения в том, что Рикардо "считал выплату процента, т.е. чего-то большего, чем просто возмещение капитала, самое собой разумеющейся".].

§ 3. Найдется немного авторов нового времени, которым удалось постичь блестящую оригинальность Рикардо в такой же степени, как Джевонсу. Однако он, кажется, судил и о Рикардо, и о Милле слишком резко и представлял их теории более узкими и менее научными, чем они есть в действительности. И его высказывание: "Многократные размышления и исследования привели меня к довольно новому выводу, что стоимость всецело зависит от полезности" ("Theory", p. 1.), вероятно, до известной степени объясняется его желанием подчеркнуть ту сторону стоимости, которую названные авторы осветили недостаточно. Это его положение представляется не менее однобоким и частным и намного более ошибочным, чем положение Рикардо о зависимости стоимости от издержек производства, на которое он со своим беззаботным немногословием часто соскальзывал, но он всегда считал его не более чем элементом теории, остальную часть которой он пытался объяснить.

"Чтобы получить удовлетворительную теорию обмена,— продолжает Джевонс,— необходимым следствием которой являются обычные законы спроса и предложения, мы должны лишь тщательно выявить естественные законы изменения полезности в зависимости от количества товара, которым мы обладаем... Часто оказывается, что стоимость определяется трудом, но только косвенно — через изменение степени полезности путем расширения или ограничения предложения". Как мы сейчас увидим, последнее из этих двух положений высказывалось ранее Рикардо и Миллем, и почти в такой же вольной и неточной форме, однако первое из них они бы не приняли, поскольку, хотя они и считали естественные законы изменения полезности слишком очевидными, чтобы объяснять их подробно, и признавали, что издержки производства не оказывают никакого влияния на меновую стоимость, если не изменяют массу товаров, брошенных производителями в продажу, их теории доказывают, что все верное для предложения mutatis mutandis верно и для спроса и что если полезность товара не влияет на массу товара, изымаемую покупателями с рынка, то она не оказывает никакого воздействия и на его меновую стоимость. Давайте сравним цепь причинных связей, выражающих главную позицию Джевонса во втором издании его работы, с выводами Рикардо и Милля. Он пишет (p. 179) :

"Издержки производства определяют предложение.

Предложение определяет конечную степень полезности.

Конечная степень полезности определяет стоимость". Если эта цепь причин действительно существует, не будет большого греха в том, чтобы опустить промежуточные ступени и сказать, что издержки производства определяют стоимость,

поскольку если A есть причина B, которая является причиной C — причины 3d, то A является причиной D. Однако подобного ряда причин не существует.

Прежде всего можно указать на двусмысленность терминов "издержки производства" и "предложение", которой Джевонс обязан был избежать с помощью технического аппарата полуматематических выражений, содержащихся в его построениях, и которой нет у Рикардо. Более серьезные возражения вызывает его третье положение. Цена, которую различные покупатели уплачивают за товар на рынке, определяется его конечными полезностями для них не единственно, а вместе с величинами покупательной силы, вытекающими из положения тех или иных покупателей. Меновая стоимость товара одинакова на всем рынке, но конечные степени полезности, с которыми она корреспондирует, на любых двух частях рынка различна. Надо полагать, Джевонс ближе подбирается к основам меновой стоимости, когда в анализе определяющих ее причин выражение "цена, которую потребители еще согласны уплатить" заменяет выражением "конечная степень полезности", которое в нашем рассмотрении концентрируется в термин "цена предельного спроса". Когда, например, он описывает (второе издание, p. 105) меновую сделку между "одним торгующим субъектом, владеющим только зерном, и вторым, владеющим только мясом", он дает диаграмму, на которой одна линия показывает приобретение "лицом" "полезности", а другая — потерю им "полезности". Но это не то, что случается в действительности: торгующий субъект — не такое "лицо", он отдает товары, представляющие равную покупательную силу, но очень разную полезность для покупателей. Джевонс, правда, сам осознает это и согласует свой анализ с жизненными фактами с помощью ряда дополнений, фактически заменяющих "полезность" и "бесполезность" "ценой спроса" и "ценой предложения", однако улучшенные таким образом, эти понятия в значительной степени теряют свою агрессивную направленность против старых теорий, и тогда — если строго придерживаться четких границ в литературной интерпретации их обоих — старые объяснения, хотя и не вполне точные, окажутся, по-видимому, ближе к истине, чем те, которыми намеревались заменить их Джевонс и некоторые его последователи.

Однако самое большое возражение против формализованного изложения его главной концепции состоит в том, что оно представляет цену предложения, цену спроса и количество произведенного товара не как взаимно определяющие друг друга (в рамках воздействия на них и прочих условий), но как определяющие друг друга последовательно. Он представляет их как три шара —A, B и C,— положенные в одну чашку; вместо того чтобы сказать, что их взаимное расположение по отношению друг к другу определяется силой тяготения, он сказал, что A определяет B и B определяет C. Кто-нибудь еще с таким же правом может сказать, что C определяет B и B определяет A. И в ответ Джевонсу можно построить даже еще менее неправильный ряд и, изменив порядок его посылок, сказать:

полезность определяет количество товара, которое следует предложить на рынке;

количество товаров, которое должно быть поставлено на рынок, определяет издержки их производства;

издержки производства определяют стоимость, поскольку этот ряд определяет цену предложения, позволяющую производителям продолжать работу.

Вернемся теперь к теории Рикардо, которая — хотя она несистематична и уязвима для критики - представляется в принципе более философской и близкой к реальной действительности. В уже цитировавшемся письме к Мальтусу он пишет: "Когда г-н Сэй

утверждает, что стоимость товара пропорциональна его полезности, он не указывает точно, что такое стоимость. Это утверждение верно, если только покупатели регулируют стоимость товара: тогда мы действительно можем ожидать, что все люди согласятся дать за товар цену, пропорциональную их оценке товара. Однако, как мне представляется, суть состоит в том, что покупатели меньше всего участвуют в регулировании цены, все определяется конкуренцией продавцов, и, хотя покупатели в самом деле могут быть склонными дать за железо больше, чем за золото, они не в состоянии это сделать, так как предложение регулируется издержками производства... Вы говорите, что стоимость регулируется спросом и предложением [sic]; это, я думаю, означает не сказать ничего, а причина та, которую я указывал в начале этого письма; именно предложение регулирует стоимость, а само предложение регулируется издержками производства. Денежное выражение издержек производства дает нам стоимость как труда, так и прибыли". (См. с. 17—36 прекрасного издания этих писем д-ром Бонар.) И вновь в его следующем письме: "Я не спорю, спрос влияет и на цену зерна, и на цены всех остальных товаров, но предложение следует за ним по пятам и быстро берет власть управлять ценами в свои [sic] руки и в процессе этого управления он определяется издержками производства".

Когда Джевонс писал свой труд, эти письма не были опубликованы, однако подобные рассуждения содержатся в "Началах..." Рикардо. Милль также при обсуждении вопроса о стоимости денег говорит о законе "спроса и предложения, о котором известно, что он приложим ко всем товарам и который в примере с деньгами, как и с большинством других предметов, регулируется, но не устраняется законом издержек производства, поскольку последние не оказывали бы влияния на стоимость, если бы они не могли влиять на предложение" *[Дж. С. Милль. Указ. соч., т. II, с. 254.]* . И вновь, когда он подытоживает свою теорию стоимости: "Из этого видно, что от спроса и предложения зависят колебания стоимостей и цен товаров во всех трех вышеназванных случаях, а также постоянные стоимости и цены всех вещей, предложение которых определяется не свободной конкуренцией, а какой-либо иной силой. В условиях же свободной конкуренции вещи в среднем обмениваются друг на друга по таким стоимостям и продаются по такой цене, которая позволяет надеяться на получение одинаковой выгоды всеми категориями производителей, а это возможно лишь тогда, когда вещи обмениваются друг на друга пропорционально их издержкам производства" *[Там же, с. 329.]* . И на следующей странице, рассматривая вопрос о товарах с сопряженными издержками производства, он пишет: "Поскольку категория издержек производства в данном случае нам не подходит, мы должны обратиться к закону стоимости, предшествующему закону издержек производства и более фундаментальному,— закону спроса и предложения" *[Там же, с. 330]*.

Относительно последнего положения Джевонс говорит (p. 215) о "заблуждении Милля о том, что он возвращается к предшествующему закону стоимости — закону спроса и предложения: в действительности, вводя принцип издержек производства, он вообще никогда его не оставляет. Издержки производства — лишь одно из обстоятельств, управляющих предложением и таким образом косвенно влияющих на стоимости товаров".

Нам представляется, что в этой критике содержится большая доля истины, хотя последние формулировки вызывают возражения. Если бы она появилась во времена Милля, он, вероятно, согласился бы с этой критикой и убрал бы слово "предшествующему" как не выражающее того, что он в действительности имел в виду. "Принцип издержек производства" и принцип "конечной полезности", без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц. Когда одно лезвие неподвижно и резание осуществляется за счет движения второго, мы с беззаботной краткостью можем сказать, что режет второе

лезвие, но такой вывод нужно защищать осторожно, ибо случай не из тех, когда можно ограничиться формальным заключением . *[См. кн. V, гл., III, § 7.]*

Расхождение между Джевонсом, с одной стороны, и Рикардо и Миллем — с другой, было бы меньше, если бы Джевонс сам не усвоил привычку говорить о взаимоотношениях, которые реально существуют только между ценой спроса и стоимостью так, как будто они существуют между полезностью и стоимостью, и если бы он придавал значение — как это делал Курно и к чему, как можно было бы ожидать, его должно было привести использование математического аппарата — той исходной симметрии общего отношения спроса и предложения к стоимости, которая сосуществует с разительными отличиями в деталях этого отношения. Правда, мы не должны забывать, что в то время, когда он писал, таким аспектом теории стоимости, как спрос, в значительной степени пренебрегали и что он оказал большую услугу тем, что привлек внимание к нему и разработал его. Немногие мыслители дали нам столько разнообразных и высоких поводов для благодарности, как Джевонс, но это не должно заставлять нас поспешно принимать его критику в адрес его великих предшественников. *[См. нашу статью, посвященную книге Джевонса, в Academy от 1 апреля 1872г. В приложении о проценте к изданию "Теории...", выпущенному в 1911 г. сыном Джевонса, есть специальные ссылки на эту статью (см. также выше, кн. VI, гл. I, § 8). Он утверждает, что теория его отца "верна во всем", хотя Джевонс "следует, к несчастью, практике рикардианской школы абстрагироваться от анализа некоторых положений, предполагая, что читатели знакомы с их взаимосвязью и придерживаются его точки зрения на них". Сына Джевонса, видимо, можно считать точным интепретатором отца, и долг экономической науки перед его отцом, без сомнения, настолько велик, что его можно сравнить с тем, чем обязана наука Рикардо. Однако "Теория..." в значительной степени представляет собой атаку на того, кого он называет в своем предисловии "этот талантливый, но упорствующий в своих заблуждениях человек, Давид Рикардо". Победа, которую празднует его критика, отчасти незаслуженна, так как исходит из того, что Рикардо упускал из виду спрос, когда говорил, что стоимость управляется издержками производства. Это искажение Рикардо принесло значительный вред в 1872г., поэтому нам представлялось необходимым показать, что если интерпретировать теорию процента Джевонса так, как он интерпретировал Рикардо, она окажется несостоятельной.]*

Видимо, правильно брать для анализа критику, высказанную Джевонсом, так как она привлекла большее внимание, чем критика всех других авторов, во всяком случае в Англии. Но аналогичные нападки на теорию стоимости Рикардо были высказаны и многими другими экономистами. Среди них следует особо упомянуть Маклеода, в работах которого, написанных до 1870 г., есть многое из формы и содержания критики классических теорий отношения стоимости к издержкам производства, недавно высказанной проф. Вальрасом и проф. Карлом Менгером — современниками Джевонса, а также проф. Бем-Баверком и проф. Визером позднее.

Беззаботность Рикардо по отношению к фактору времени повторяется у его критиков и, таким образом; становится источником двойного заблуждения, поскольку они пытаются опровергнуть полагаемые его теорией конечные тенденции, причины причин, первопричину отношений между издержками производства и стоимостью с помощью доказательств, основанных на причинах текущих изменений и кратковременных колебаний стоимости. Несомненно, почти все, что они говорят, выражая свои мнения, верно в том смысле, какой они вкладывают, некоторые из их выводов новы и значительная часть доказательна по форме. Однако их претензии на создание новой теории стоимости, которая прямо противоположна старой или которая ведет не к

развитию и расширению, а к значительному разрушению ее, по-видимому, не дают какого-либо продвижения вперед.

Первая глава работы Рикардо рассматривалась здесь единственно с точки зрения причин, управляющих относительными меновыми стоимостями различных товаров, поскольку именно в этом вопросе отразилось главным образом ее влияние на последующие рассуждения. Однако первоначально о ней вспоминали в связи с полемикой относительно степени, которой цена рабочей силы может служить подходящей мерой для общей покупательной способности денег. В этом отношении она представляет главным образом исторический интерес, и мы можем отослать читателя к посвященной ей статье проф. Холландера в Quarterly Journal of Economics за 1904г.

Книга шестая. Распределение национального дохода.

Глава первая. Предварительный обзор распределения

---

§ 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.

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.

§ 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 *[Так, Тюрго, которого в этом вопросе следует причислять к физиократам, утверждает ("Sur la Formation et Distribution des Richcsses", § 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 (Say. Turgot).]*. Они 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 сплющенный сфероид, хотя некоторые горы поднимаются над его общим уровнем на целую 1/1000 его радиуса.

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. *[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 повышается*

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 '"laisser faire, laisser passer", т.е. предоставить всякому производить все, что тот пожелает, предлагать свой труд и отправлять свои товары на любой, приглянувшийся ему рынок.]

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 незыблемостью, 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 смышленого 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" *[А.Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I, гл. VIII.]*. 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 (1/4 бушеля) зерна в день, а 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 *["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.]* .

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 фиксирована и постоянна... Она в существенной мере зависит от привычек и обычаев населения" *["Principles", ch. V.]* .

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 физиократов3 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.*[Ср. ранее, кн. IV, гл. III, § 8.]* 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. *[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 *[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 неурожаи 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" (McCul1och. On Wages) следующее название: "Вред от низкой заработной платы и от постоянного питания рабочих самыми дешевыми пищевыми продуктами. Преимущества высокой заработной платы".]* .

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. *[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 состоянии 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.]*

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". *[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.]*

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 представляло 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 *[Ср. кн. V, гл. V, особенно § 2, 3.]*.

§ 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 каждого 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 образует спрос на труд *[См. далее, § 10.]*.

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.

§ 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 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 предполежим, 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, получат за свой труд и капитал меньше пшеницы и другой сельскохозяйственной продукции. Один час труда будет представлять 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 квартер 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.

§ 6. Откажемся теперь от допущения о такой мобильности труда, при какой 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 настоятельны 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 обусловливается 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 приспосабливает 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 *[См. ранее, кн. V, гл. IV, § 1-4. Несколько ниже нам пред стоит 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.]*.

Вопрос, который постоянно на уме у осторожного бизнесмена, заключается в том, соответствует ли число работников на его предприятии рациональным требованиям. 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.

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 потребуется 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.

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 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. *[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 Австралазии, 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.: A s h 1 c y . 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) Число пастухов	(2) Поголовье овец	(3) Продукт последнего пастуха	(4) Средний продукт на 1 пастуха	(5) Заработная плата	(6) Превышение (2) 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, когда 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.

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).]

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 заработную 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. *[Ср. Кн. V гл.X § 5.]*

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 *[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 H. См. также кн. IV, гл. XII, кн. V, гл. XII, § 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 несущественно, что принимать его всерьез нет необходимости. (См. сноску 2 к Кн. V гл.VIII . §4.)]*.

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, 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 *[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 лег спустя после окончания войны ставка даже в 4% может оказаться приемлемой.]*.

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 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 *[Ср. кн. V, гл. IV, а также Приложение I, § 3, где приведены некоторые замечания о доктрине процента Джевонса.]*.

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.

§ 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-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 *[Это положение совпадает с положениями, изложенными в кн. V, гл. IV и VIII.]* .

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.

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". *[Thunen. Der Isolieite Staat, II. I, S. 123. Он утверждает (там же, с. 124), что поэтому "ставка процента ~ это элемент, при помощи которого находит выражение отношение производительности капитала 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, и об отношениях между заработной платой и запасом 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.]*

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. *[фон Тюнену это было хорошо известно (цит. труд, с.127). См. также далее, кн. VI, гл. II, § 9, 10.]*

§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 употребляем 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. 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 чистому 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).

§ 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 имеющемся 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.

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.

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 шнуров 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.

§ 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 соображения 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 *[См. кн. II, гл. III, § 2; кн. IV, гл. I, § 2; кн. IV, гл. IX, § 1.]* , 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. *[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 потребуется, 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 усипий, которые ему следует затратить в своей работе. Если он не 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 уравновешиванием 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, но 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. а. 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 fur 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.]

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 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 потребуется обсудить 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 *[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, лицо свободной профессии или капиталистический предприниматель решают - в качестве индивидуального лица или члена профессиональной ассоциации, -какова самая низшая цена, которую они не отвергнут.].

§ 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, 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.

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 капиталам 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 приобретать 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 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 способе творения 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; широкоизвестно, 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. *[На всех локомотивах имеются какие-то латунные или медные детали, которые служат частично в качестве орнамента и которые можно либо вовсе не изготовлять, 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.]

Мы, следовательно, приходим к заключению, что увеличение заработной платы, если оно только не осуществлено в силу вредных условий труда, почти всегда увеличивает 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 словам и, 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 обусловливают (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. *[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.]*

Несколько слов следует сказать по поводу распространенного выражения "общий уровень заработной платы", 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.

§ 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, квазиренту и может считаться

процентом лишь при допущении, что капитальная стоимость инвестиций осталась неизменной. Оставляя на время эту трудность в стороне*[См. далее, кн. VI, гл. VI, § 6.]* 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.

Мы видели *[См. кн. IV, гл. VII, суммированная в § 10.]*, 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 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.

§ 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 *[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.]*. 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 производительности, 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 плуг 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, 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 большая 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.

§ 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 результатом 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 большим, чем выигрыш для них как потребителей жилья. Увеличение предложения одного фактора производства повышает спрос на одни из числа других ненамного, а на другие — намного, 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 *[См. кн. V, гл. VIII, § 5, и кн. VI, гл. I, § 7.]*. 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 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) *[См. ранее, кн.VI гл.I §7. 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.]*.

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 рабочих 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 предприятиями — 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 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.

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. *[Различия между равновесием*

спроса и предложения соответственно на товары и на труд рассматриваются в следующих главах]

§ 9. Последняя группа вопросов, которую нам остается здесь рассмотреть, касается отношения капитала вообще к заработной плате вообще. Очевидно, что, хотя капитал 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, изготовлявших 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 изготовляют 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 *[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.]* .

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 *[Капитал здесь рассматривается в широком смысле и не сводится к торгово-промышленному капиталу. Этот вопрос представляет второстепенный интерес и относится в Приложении J, §4.]*.

Увеличение национального дивиденда в результате роста объема капитала и изобретательства определенно 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, предназначаемых 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.

§ 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.

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 работодателю 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 прядильщика, но это не дает ему никакого преимущества. Процветание 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.

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.

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 К будут кратко рассмотрены различные виды производительского и потребительского избытков и поставлены вопросы несколько абстрактного характера, но имеющие лишь малое практическое значение.

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. *[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.]*

Глава третья. Доходы от труда

---

§ 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.

§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. *[Около 50 лет назад переписка между фермерами севера и юга Англии привела их к заключению, что погрузка на телегу корнеплодов представляет собой великолепное мерило производительности физического труда; тщательное сопоставление показало, что заработная плата устанавливается примерно в том 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.]

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.

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 заработки в профессиях одинаковой трудности и заработки в соседних районах с производительностью труда рабочих этих профессий.

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 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 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 *[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, сколь ко 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.]*.

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 удается 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 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 *[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.].

§ 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, по мимо 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 реальной, а не номинальной цене его труда" *[А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов, кн. I, гл. V.]* . 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.

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. *["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.]*

§ 4. Мы уже отмечали, что суммарный реальный доход человека определяется путем вычета из его валового 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 учтены1.

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, относят ли местные обычаи расходы на инструменты и взрывчатку за счет рабочих или их нанимателей. Такие случаи *[См. кн. II, гл. IV, §7.]* сравнительно просты, но гораздо труднее решить, какую часть затрат, которые производит врач на жилое помещение, транспорт и светские приемы, следует рассматривать как профессиональные расходы *[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.]*.

§ 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.

С другой стороны, когда фермер привозит для своих работников уголь, он, конечно, выбирает такое время, 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 (**trucksystem**) преобладает в любой отрасли в давно заселенной стране, можно с уверенностью считать, что реальный уровень заработной платы ниже ее номинального уровня. *[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 недовесом 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 (L e c k y. 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 заселяемой 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.]

§ 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 550ф.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 взывает 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 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.

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 *[Эти соображения особенно важны в отношении сдельной работы; в некоторых случаях заработки резко сокращаются из-за перебоев в обеспечении материалами и иных перерывов, устранимых или неизбежных.]* .

В ряде случаев это допущение вполне обоснованно, так как ожидание работы часто связано с такими беспокойствами и треволнениями, что вызывает большее напряжение, чем сама работа *[Бедствия от перебоев в занятости весьма убедительно*

охарактеризованы в лекции на эту тему, прочитанной проф. Фоксвеллом в 1886 г.] . 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 *[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.]*.

§ 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.

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; конечно, когда место его работы закреплено, виды занятий, которые могут быть доступны членам его семьи, ограничены возможностями данной местности.

§ 8. Следовательно, привлекательность профессии зависит от многих причин, кроме тягости 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 *[См. кн. II, гл. IV, § 2.]*. 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.

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 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 тягости работы, а под влиянием окружающей обстановки многие из них приучились рассматривать связанную с профессией грязь лишь как второстепенное зло.

Отсюда вытекает парадоксальное следствие, что связанная 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.

Глава четвертая. 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, а 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 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 *[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.]*.

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.

§ 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 услуги в последующие годы *[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".]*.

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 неблагоразумно 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 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.

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.

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 лучших 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 отдают парню, отца которого они уже знают и доверяют ему, предпочтение перед другим, за которого им приходится 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 удается 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 родители, 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. *[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 обстоя тельному 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 производить 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 иммигранта 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 возможности 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 нисколько не увеличивает и нисколько 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.]

§ 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, 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.

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 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. *[См. ранее, кн. VI, гл. III.]*

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 надолго 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, организоваться в мощные и прочные объединения и, таким образом, поставить себя 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 тяжко 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 небольшую, 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.

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. *[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: H o w e 11. Conflicts of Capital and Labour.]*

Глава пятая. 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 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.

§ 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 заработков 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 заработков 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 заработками 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 приспосабливание 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 низших 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.

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 *[Изложенные в настоящем параграфе положения ср. с положениями в кн. IV, гл. VI, § 8; см. также: Charles Booth. Life and Labour in London и A. LI. S m i th. Modem Changes in the Mobility of Labour.]*.

§ 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.

С самого начала следует заметить, что, поскольку 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, чтоб 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 в сего, 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.

§ 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 удается 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.

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 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.

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; тягости ее они переносили очень тяжело, ее опасность увеличивалась из-за отсутствия у них технических знаний, недостаток сноровки 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 достигла 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 *[Есть некоторое основание рассматривать этот особый доход как квазиренту. См. кн. VI, гл. V, §7, и гл. VIII, § 8.]* .

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. *[Ср, ранее, кн. VI, гл. II, § 2. Если рабочие владеют сколько- нибудь значительным количеством рабочих инструментов, то они в этой мере являются капиталистами и часть их дохода представляет собой квазиренту на этот капитал.]*

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 фактором 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 непрестанное 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 такое 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 непрестанно изменяются, и точка равновесия между спросом и предложением труда постоянно перемещается.

§ 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 дарованным природой дифференциальным преимуществом в осуществлении производства. Но эта аналогия закономерна 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 предсказать до того момента, когда он уже сделал свой выбор профессии. Такого рода предсказания по меньшей мере столь же ненадежны, как предсказания нового поселенца относительно будущего плодородия и преимуществ по местоположению различных земельных участков, предложенных ему на выбор *[Ср. кн. V, гл. X, § 2.]*. 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

Глава шестая. 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 сколько-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 помощью 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 *[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.]*.

Всякому известно, что редко кто, даже среди англосаксов и представителей других упорных и самодисциплинированных наций, стремится сберегать 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, чтобы указать, насколько более многочисленны исключения из указанного общего предпочтения, чем может показаться на первый взгляд *[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.]* .

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 пред ставить себе, как они друг друга взаимно регулируют.

Далее экономической науке надлежит подвергнуть анализу влияния, побуждающие людей делать выбор между настоящими и будущими у довольствиями, 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 *[Ср. кн. III, гл. V, и кн. IV, гл. VII.]*.

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 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.

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. *[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 какой 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 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 обусловливающие друг друга. См. Приложение I, §3.]

§ 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.

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. Взаймы 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 несчастьями других, наживая барыши на их невзгодах; под предлогом жалости они роют яму для угнетенных" *[Из Пятой проповеди св. Златоуста; см. ранее, кн. I, гл. II. Ср. также: A s h 1 e y. Economic History, bk. VI, ch. VI, и B e n t h a m. 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".]* . 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.

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 взаймы означает противоестественное их употребление. Вслед за ним схоластики весьма усердно и искусно доказывали, что тот, кто отдавал взаймы 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. *[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.]*

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 бедному 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 *[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.]*.

§ 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 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.

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)** *[Родбертус называл это "добавком" (plus).]* 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 . *[См. Приложение I, § 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 крутом 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 взаймы, 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%.

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.

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% *[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 приносили бы не больший доход, чем деньги, предоставленные взаймы "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.]*.

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 ссужаются в начале дня для закупки фруктов и т д. и возвращаются к концу дня, после прекращения торговли, с прибылью в 10%; в этом деле риск очень невелик, и деньги редко пропадают *[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 взаймы суммы, в исключительных случаях достигающие 200 ф. ст., на срок 24 часа под 10%-ный валовой процент".]* . 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.

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 изъяна или дефекта в личном характере или в личных способностях заемщика *[См. также далее, гл. VIII, § 2.]*.

Заемщик может оказаться менее способным, чем это представляется, менее энергичным или менее честным. У него нет таких стимулов, как у человек а, работающего со своим собственным капиталом, к тому, чтобы 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.

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.

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 косвенным 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 вычленить 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.

§ 6. Перелив инвестиционных ресурсов из их обычного источника в производство состоит из двух потоков. Меньший образует новые приращения к накопленному капиталу. Больший 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-про-цента 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 железной дороги или машины, представляет собой совокупную дисконтированную стоимость его оценочных будущих чистых доходов (или квазирент), 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 мерилом 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 заимодавцу 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 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%.

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 *[Ср. Fisher. Appreciation and Interest, 1896 и The Rate of Interest, 1907, особенно гл. V, XIV и их соответствующие приложения.]*.

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 взаймы, 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 покупательная сила соверена 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.

Глава седьмая. Прибыль на капитал и предпринимательские способности

---

§ 1. В заключительных главах кн. IV мы в некоторой степени рассмотрели различные формы управления коммерческой деятельностью и личные качества, требующиеся для их осуществления; мы увидели, что предложение людских ресурсов для распоряжения капиталом определяется тремя элементами — наличием капитала, наличием предпринимательских способностей для управления им и наличием организации, посредством которой сочетаются первые два элемента и обеспечивается их участие в производстве. В последней главе мы рассматривали главным образом процент, т. е. доход, получаемый на первый из указанных элементов. В первой части настоящей главы мы займемся изучением совокупного дохода второго и третьего элементов, который мы называем **валовым** доходом от управления, а затем перейдем к рассмотрению соотношения этого дохода и дохода, извлекаемого только вторым элементом, который определяется нами как **чистый** доход от управления *[См. кн. IV, гл. XII. § 12]* . Нам следует более глубоко изучить природу услуг, предоставляемых обществу создателями и управляющими коммерческих предприятий, как и вознаграждения, получаемого за их деятельность; мы увидим, что факторы, определяющие это вознаграждение, являются менее произвольными и гораздо ближе по своим свойствам к факторам, воздействующим на другие виды дохода, чем это обычно считают.

Однако с самого начала следует отметить одно существенное отличие. Вспомним *[См. > кн. IV, гл. VIII.]* тот факт, что борьба за выживание приводит к преобладанию таких методов организации, которые лучше всего приспособлены к **обеспечению процветания** в данном окружении, но таковыми необязательно оказываются методы, приносящие наибольшую **пользу** этому окружению, если только эта польза, прямая или косвенная, не вознаграждается надлежащим образом и в полном объеме. В реальной жизни этого не происходит. Дело в том, что обычно закон замещения — представляющий собой не что иное, как специфическое и ограниченное проявление закона выживания наиболее приспособленных,—приводит к вытеснению одного метода промышленной организации другим методом, приносящим прямые и непосредственные результаты при меньших затратах. Косвенные и конечные результаты, которые даст каждый из этих методов, как

правило, играют незначительную роль или вообще не оказывают никакого влияния. Поэтому многие коммерческие предприятия чахнут и гибнут, хотя в конечном итоге они могли бы сослужить хорошую службу обществу при более справедливых исходных условиях. Это особенно относится к некоторым формам кооперативных ассоциаций.

В этой связи мы можем разделить работодателей и других предпринимателей на две категории: тех, кто открывает новые и улучшенные методы хозяйствования, и тех, кто следует проторенными путями. Услуги, оказываемые последними обществу, являются главным образом прямыми и редко остаются без вознаграждения в полном объеме. С первой категорией дело обстоит противоположным образом.

Например, в некоторых отраслях черной металлургии в последнее время была достигнута экономия посредством снижения числа нагреваний металла на его пути от руды к конечной продукции, причем некоторые из новых изобретений по своему характеру не могли быть запатентованы или сохранены в секрете. Предположим, что производитель с капиталом в 50 тыс. ф. ст. получает в обычных условиях ежегодную чистую прибыль в 4 тыс. ф. ст., 1,5 тыс. ф. ст. из которых мы можем рассматривать в качестве управленческой заработной платы, а остальные 2,5 тыс. ф. ст.— в качестве дохода, получаемого за счет двух других элементов. Мы исходим из того, что до сих пор он работал таким же образом, как и его соседи, и проявлял хотя и большие способности, но не превышающие нормальные или средние способности людей, занимающих столь исключительно трудные посты. Таким образом, мы предполагаем, что 1,5 тыс. ф. ст. в год представляют собой нормальный заработок при выполнявшейся им работе. Спустя некоторое время он изобретает способ, позволяющий избавиться от одного из нагревательных процессов, использовавшихся до сих пор, и вследствие этого, не неся дополнительных затрат, он оказывается способен увеличить годовой выпуск продукции на количество, которое может быть реализовано за 2 тыс. а. ст. чистой выручки. Поэтому, пока он может продавать свой товар по старой цене, его доходы от управления будут на 2 тыс. а. ст. в год превышать средний уровень, и он будет полностью получать вознаграждение за услуги, предоставляемые обществу. Однако его соседи последуют его примеру и, возможно, в течение некоторого времени будут получать прибыль выше среднего уровня. Вскоре конкуренция приведет к увеличению предложения товара и снижению его цены, пока их прибыли не упадут примерно до прежнего уровня: никто не сможет получать чрезмерно высокую заработную плату, ставя куриные яйца на острый конец, после того как замысел Колумба стал общественным достоянием.

Многие предприниматели, чьи изобретения оказались почти бесценными для человечества, заработали на своих изобретениях даже меньше, чем Дж. Мильтон на своей книге "Потерянный Рай" или Ж. Ф. Милле на картине "Анжелюс", и, хотя многие накопили огромные богатства лишь по счастливой случайности, а не в силу исключительных способностей к выполнению особенно важных для общества услуг, весьма вероятно, что те предприниматели, которые проложили новые пути, часто приносили обществу несравненно большие выгоды, чем получали сами, даже если и уходили из жизни миллионерами. Хотя мы затем обнаружим, что вознаграждение любого коммерческого предпринимателя имеет тенденцию оставаться в определенной пропорции к прямым услугам, оказываемым им обществу, это само по себе вряд ли послужит сколь-нибудь серьезным доказательством того, что существующая промышленная организация общества является лучшей из всех мыслимых или даже достижимых; не следует также забывать, что сфера настоящего исследования ограничена изучением воздействия причин, определяющих доходы от коммерческого предпринимательства и управления **при существующих социальных институтах.**

Мы начнем с рассмотрения изменений в вознаграждениях за услуги, предоставленные обществу рядовыми рабочими, мастерами и работодателями различных категорий; мы выявим повсеместное воздействие принципа замещения.

§ 2. Мы уже отмечали, что большая часть работы, выполняемой непосредственно главой мелкого предприятия, в крупных предприятиях возлагается на наемных руководителей отделов, управляющих, мастеров и др. Учет этого факта окажется очень полезным в нашем настоящем анализе. Наиболее простым случаем является доход рядового мастера, с рассмотрения которого мы можем начать наше исследование.

Предположим, например, что управляющий на строительстве железной дороги или на судостроительном заводе приходит к выводу о наиболее целесообразном соотношении между численностью мастеров и рабочих, когда один мастер приходится на 24 рабочих, при этом его заработная плата в два раза превышает заработную плату рабочего. Это означает, что, располагая 500 рабочими и 24 мастерами, управляющий будет рассчитывать на выполнение чуть большего количества работы при одинаковых затратах, наняв еще одного мастера, чем взяв на работу двух рядовых рабочих. Если же он имел бы 490 рабочих и 25 мастеров, он предпочел бы нанять двух дополнительных рабочих. Если он смог бы заполучить мастеров за заработную плату в размере полутора заработков рядового рабочего, он, возможно, нанял бы одного мастера на каждые пятнадцать рабочих. Однако в нашем случае численность мастеров установилась на уровне одной двадцатой части от численности рабочих, и их цена, определенная спросом, равна двойной зарплате рядового рабочего. *[Это положение можно сравнить с положением, изложенным в кн. VI, гл. I, § 7.]*

В исключительных случаях мастера могут обеспечивать свой заработок путем чрезмерной интенсификации труда тех, чью работу они контролируют. Однако мы предполагаем в данном случае, что они способствуют успеху своего предприятия законным путем, обеспечивая лучшую организацию во всех деталях, т. е. сводя к минимуму количество неправильно выполненных операций, которые приходится переделывать; добиваясь, чтобы каждый получал в необходимый момент требующуюся ему помощь, например для перемещения тяжелых грузов, и т. д.; обеспечивая содержание оборудования и приспособлений в хорошем рабочем состоянии, с тем чтобы никто не терял времени и усилий, работая с неисправным инструментом, и. т. д. Заработная плата мастеров, выполняющих работу этого рода, может рассматриваться в качестве типичной для огромной части доходов от управления: общество, действуя через отдельного работодателя, предъявляет эффективный спрос на их услуги до тех пор, пока не достигается предел, при котором совокупная эффективность промышленности могла бы увеличиваться в большей мере посредством привлечения дополнительных работников каких-либо других специальностей, а не мастеров, заработная плата которых увеличивала бы сумму издержек производства в размере всей выплаченной им заработной платы.

До сих пор работодатель рассматривался в качестве агента, посредством которого конкуренция оказывает воздействие на распределение и организацию факторов производства таким образом, чтобы максимум прямых услуг (оцененных в денежном выражении) достигался при минимальных денежных издержках. Однако теперь мы должны рассмотреть работу самих работодателей, которая распределяется и организуется для них с применением более опасного способа — под непосредственным воздействием конкуренции между ними.

§ 3. Рассмотрим теперь, каким образом деятельность мастеров и работающих по найму управляющих постоянно соотносится с деятельностью главы предприятия. Было бы

интересно проследить процесс постепенного расширения мелкого предприятия. Плотник, например, постоянно увеличивает имеющийся у него запас инструмента до тех пор, пока не оказывается в состоянии снять небольшую мастерскую и приняться за осуществление отдельных видов работы для частных лиц, которые должны согласиться с ним относительно того, что подлежит выполнению. Деятельность по управлению и принятию на себя какого бы то ни было риска разделяется между этими лицами и самим плотником, и, поскольку это доставляет данным лицам массу хлопот, они не согласны выплачивать плотнику большие суммы за какую-нибудь выполняемую им работу по управлению. *Ср. кн. IV, гл. XII, §3.]*

Таким образом, следующим шагом явится взятие на себя всех операций по осуществлению мелкого ремонта. Теперь он вступил на стезю подрядчика-строителя; и если его дело растет, он постепенно устраняется от физического труда и в некоторой степени даже от тщательного надзора над ним. Замещая свой собственный труд трудом наемных лиц, он вынужден теперь вычитать их заработную плату из полученных им сумм прежде, чем начнет подсчитывать свои прибыли, и если он не проявит деловых способностей, равных нормальному уровню таких способностей в том виде производства, где он начал теперь свою деятельность, он, возможно, вскоре потеряет весь ранее накопленный небольшой капитал и после недолгой борьбы вновь вернется к тому более низкому социальному положению, при котором он процветал. Если же его способности будут примерно соответствовать этому уровню, то при некотором среднем везении он сохранит свои позиции и, возможно, немного расширит свою деятельность, а избыток получаемых им доходов по сравнению с расходами будет представлять собой средний доход от управления предприятиями данного типа. В случае, когда его способности будут превышать средний уровень способностей, требующихся для данных предприятий, он сможет получить столь хорошие результаты при определенном уровне затрат на заработную плату и другие расходы, что для достижения таких же результатов основная масса его соперников должна будет затратить большие средства. Таким образом, этот предприниматель произведет замещение части расходов за счет своих дополнительных способностей в области организации, а его доход от управления будет включать стоимость затрат, без которых он смог обойтись. Тем самым он увеличит свой капитал и расширит свой кредит, сможет занимать больше средств под более низкий процент. Он приобретет более широкие связи и знакомства в деловых кругах, получит более глубокое представление об используемых материалах и процессах; расширяется возможность для смелых, но разумных и прибыльных начинаний. Наконец, он возложит на других почти полностью те обязанности, выполнение которых занимало все его время даже после того, как он прекратил выполнять физическую работу. *[Тот, кто имеет большое число наемных рабочих, должен экономить свою энергию таким же образом, как это делается лучшими офицерами современной армии. Уилкинсон говорил (The Brain of an Army, p. 42—46): "Организация подразумевает, что работа каждого определена, что каждый точно знает, за что он должен нести ответственность, и что его полномочия соответствуют его обязанностям... [В германской армии] каждый командир в ранге выше капитана руководит частью, состоящей из отдельных подразделений, во внутренние дела каждого из которых он не вмешивается, за исключением явных ошибок офицера, непосредственно отвечающего за это подразделение... Генерал, командующий армейским корпусом, должен иметь дело лишь с несколькими подчиненными... Он проверяет и контролирует состояние всех различных частей, но... насколько это возможно, он не затрудняет себя заботой о деталях. Он спокойно может принимать решения. Характерным является замечание Бейджгота (Lombard Street, ch. VIII) о том, что, если глава крупного предприятия "очень занят, это является признаком какой-то ненормальности". Бейджгот сравнивал (очерк Transfer-ability of Capital) примитивного работодателя с Гектором или Ахиллесом, втянутым в потасовку, и типичного*

современного предпринимателя - с "человеком на дальнем конце телеграфного провода — графом Мольтке, склонившимся над какими-то бумагами, - который следит за тем, чтобы были уничтожены надлежащие люди, и решает, кто обеспечит победу".]

§ 4. Рассмотрев формирование соотношения доходов мастера и рядовых рабочих, а также работодателей и мастеров, мы можем теперь перейти к рассмотрению доходов глав мелких и крупных предприятий.

После того как наш плотник стал хозяином очень крупного строительного предприятия, его начинания окажутся столь многочисленными и масштабными, что для них потребуются затраты времени и энергии, равные усилиям многих предпринимателей, осуществлявших дальнейший контроль за функционированием своих фирм. На всем протяжении этой борьбы между крупными и мелкими предприятиями мы наблюдаем постоянное воздействие принципа замещения — крупный предприниматель замещает небольшую часть собственного труда и большую долю труда наемных управляющих и мастеров трудом мелкого предпринимателя. Когда, например, объявляется о сборе предложений на подряд по строительству какого-либо здания, владелец крупного строительного предприятия зачастую считает целесообразным представить свое предложение, даже если стройка находится далеко от него. Местные строители добиваются большой экономии за счет того, что их мастерские и надежные люди уже находятся поблизости от строительной площадки; в то же время крупный предприниматель получает некоторые выгоды от закупки материалов большими партиями, обладания машинами, особенно деревообрабатывающими, и, вероятно, наличия возможностей для займа любого количества требующегося ему капитала на более льготных условиях. Эти два набора преимуществ часто примерно уравновешивают друг друга, и борьба за получение контракта нередко перемещается в область относительной эффективности целенаправленной энергии мелкого строителя и того очень ограниченного надзора, который лично может осуществлять более способный, но и более занятый крупный предприниматель, хотя и дополняющий этот надзор деятельностью своего местного управляющего и клерков в своей центральной конторе. *[Ср. кн. IV, гл. XI, § 4.]*

§ 5. До сих пор мы рассматривали валовые доходы от управления, осуществляемого человеком, который применяет в предприятии свой собственный капитал и, таким образом, сам может извлекать сумму, эквивалентную прямым и косвенным издержкам, возникающим в тех случаях, когда право на использование капитала должно быть получено от его владельцев, непосредственно не занимающихся хозяйственным применением этого капитала, и передано тем, чей капитал оказывается недостаточным для функционирования их предприятий.

Перейдем к рассмотрению того, каким образом в одних отраслях борьба за существование выдвигает предпринимателей, использующих главным образом свой собственный капитал, а в других — тех, кто работает прежде всего с заемным капиталом. Степень личного риска, от которого должен быть гарантирован владелец заемного капитала, подлежащего применению в предприятии, колеблется в определенных границах в зависимости от природы этого предприятия и конкретных условий деятельности данного заемщика. В некоторых случаях риск очень велик, как, например, при открытии нового филиала в электрической промышленности, где накоплен лишь незначительный опыт, на который можно было бы опереться, и заимодавец не может составить какого-либо собственного представления о ходе дел у заемщика. Во всех подобных случаях тот, кто работает с заемным капиталом, оказывается в очень неблагоприятном положении - норма прибыли определяется главным образом конкуренцией между предпринимателями, использующими свой собственный капитал. Возможно, лишь немногие предприниматели

этого рода имеют доступ в данную отрасль, и в этом случае конкуренция может оказаться слабой, а норма прибыли - высокой, т. е. она значительно превысит чистый процент на капитал вместе с доходом от управления, пропорциональным сложности выполняемого труда, хотя такая сложность, вероятно, будет превышать средний показатель.

Кроме того, новичок, имеющий лишь небольшой собственный капитал, оказывается в невыгодном положении в отраслях, отличающихся невысокой динамикой, в которых "необходимо сеять задолго до того, как удастся собрать урожай".

Однако во всех отраслях, где смелая и настойчивая предприимчивость за короткое время принесет свои плоды, и особенно там, где более дешевое воспроизводство требующих высоких издержек товаров временно может приносить высокие прибыли, новичок оказывается в своей стихии: именно он своими быстрыми решениями и ловкими выдумками, а возможно, чуть-чуть и своей бесшабашностью "задает темп".

Он во многих случаях настойчиво добивается своего, даже при весьма неблагоприятных условиях, так как свобода и достоинства его положения очень привлекательны для него. Так, крестьянин, владеющий землей, чей крохотный участок заложен и перезаложен, "хозяйчик" или "чердачный мастер", берущий субподряд за очень низкую оплату, будут зачастую работать с большей интенсивностью и за меньший чистый доход, чем рядовой рабочий. Промышленник же, совершающий крупные коммерческие операции при относительно небольшом размере собственного капитала, будет считать тяготы своего труда и бремя своих забот почти не существующими, поскольку он знает, что в любом случае должен зарабатывать себе на жизнь, и не желает поступать на службу к кому-либо другому; поэтому он будет лихорадочно работать ради увеличения дохода, которое не окажет заметного воздействия на его положение по сравнению с более богатым соперником, способным уйти от дел и благополучно жить на проценты со своего капитала и, возможно, размышляющим над тем, следует ли дальше подвергаться треволнениям деловой жизни.

Инфляция цен, достигшая кульминации в 1873 г., привела к обогащению за счет общества заемщиков вообще и особенно коммерческих предпринимателей. Путь новичков в коммерцию оказался почти беспрепятственным, а те, кто накопил или унаследовал богатство в предпринимательской сфере, нашел легкий путь, чтобы отойти от активной деятельности. Поэтому Бейджгот, говоря об этом времени *[См.: Lombard Street, Introductory ch.]*, утверждал, что появление новых людей делало английский коммерческий мир более демократичным, и хотя он признавал, что "склонность к изменениям в человеческом, как и животном, царстве есть принцип прогресса", но с сожалением говорил и о том, как много выиграла бы страна от долгого правления коммерческих династий. Однако в последние годы наблюдались некоторые изменения, частично в результате социальных причин, а частично из-за воздействия продолжающегося падения цен. Сыновья предпринимателей сейчас больше, чем предшествующее поколение, склонны гордиться призванием своих отцов, и им было бы труднее удовлетворить свой спрос на все возрастающую потребность в роскоши на тот доход, который они получали бы, отказавшись от занятия коммерцией.

§ 6. Однако в определенных аспектах соотношение между услугами, а таким образом, и заработками наемных служащих, и доходами предпринимателей от управления лучше всего иллюстрирует пример акционерных компаний. В этих компаниях основная масса управленческой работы разделена между работающими по найму директорами (которые на деле сами являются держателями определенного количества акций), а также наемными управляющими и нижестоящими служащими, большинство из которых обладает

незначительным капиталом или вообще не имеет его в какой бы то ни было форме; их же доходы, почти полностью представляющие собой доходы от труда, в конечном счете определяются теми же общими причинами, которые определяют доходы от труда равной тягости в обычных видах деятельности.

Как уже отмечалось *[См. кн. IV, гл. XII. § 9,10.]*, акционерные компании испытывают трудности из-за внутренних трений и столкновений интересов между держателями акций и держателями облигаций, держателями простых и привилегированных акций и между всеми ими и директорами, а также из-за необходимости иметь сложную систему чеков, в том числе оплачиваемых банками в присутствии владельца счета. Они редко обладают предприимчивостью, энергией, единством цели и быстротой действий, присущими частному предприятию. Однако в некоторых отраслях эти недостатки имеют относительно небольшое значение. Та гласность, которая является одним из основных недостатков государственных компаний во многих обрабатывающих отраслях и при спекулятивных операциях, является определенным преимуществом в обычном банковском деле, страховании и аналогичных им видам деятельности; в то время как в этих, а также в большинстве транспортных отраслей (железные дороги, трамвайные компании, каналы, снабжение газом, водой и электричеством) неограниченная возможность распоряжаться капиталом дает им неоспоримое преимущество.

Когда могущественные акционерные компании действуют согласованно и прямо или косвенно не участвуют в спекулятивных махинациях на фондовой бирже либо в кампаниях по уничтожению соперников или принуждению их к слиянию, они обычно ориентируются на отдаленное будущее и проводят дальновидную, хотя и малоэффективную политику. Они редко готовы пожертвовать своей репутацией ради временных выгод, они не склонны вынуждать своих служащих соглашаться на крайне неблагоприятные условия работы, которые делали бы их деятельность малопопулярной.

§ 7. Таким образом, каждый из современных методов предпринимательства имеет свои преимущества и недостатки: использование различных методов продолжается до тех пор, пока не достигнут определенного предела, при котором специфические преимущества этого метода в данном применении не превышают более его недостатков. Или, если представить это положение иным образом, предел выгодности применения различных методов организации коммерческих предприятий для какой-либо конкретной цели следует рассматривать не в качестве точки на одной линии, а в виде неправильной кривой, пересекающей последовательно все мыслимые организационные формы предприятий; и эти современные методы - частично из-за их огромного разнообразия, но частично и из-за широкого выбора, предоставляемого ими людям, обладающим деловыми способностями, но не имеющим капитала,- создают возможность для гораздо более тесной взаимосвязи между доходами предприятия, управлением и услугами, посредством которых обеспечивается получение этих доходов, чем может быть в принципе достигнуто при примитивной системе, когда капитал почти никто не применяет в производстве, кроме его владельцев. В этом случае только при неожиданно удачном стечении обстоятельств может оказаться, что те, кто имеет капитал и возможность заниматься каким-либо нужным для общества производством или оказывать услуги, обладают качествами, требующимися для выполнения этой задачи. Однако в действительности та доля нормальных издержек производства любого товара, которая обычно классифицируется как прибыль, таким образом регулируется с каждой стороны в результате воздействия принципа замещения, что она не может на длительное время отклоняться от нормальной цены предложения требующегося капитала, к которой добавлена нормальная цена предложения способностей и энергии, требующихся для управления предприятием, и, наконец,

нормальная цена предложения той организации, посредством которой соединяются соответствующие деловые способности и требующийся капитал.

Предложение труда для коммерческой деятельности является широким и эластичным, поскольку его источником служит разнообразный людской контингент. Каждый должен вести коммерцию своей жизни; занимаясь этим, он может получить определенную подготовку для управления предприятием, если он располагает для этого природными способностями. Поэтому нет редких — и потому высокооплачиваемых — полезных способностей, которые в столь малой мере зависели бы от усилий и затрат, потраченных специально для их получения, и в столь большой мере — от "природных качеств". Кроме того, "рабочая сила" для ведения коммерческих дел в высшей степени не специализирована, поскольку в подавляющем большинстве отраслей технические знания и навыки становятся с каждым днем все менее существенными по сравнению с такими широкими, не поддающимися специализации личными качествами, как способность правильно принимать решения, оперативность, находчивость, осторожность и настойчивость в осуществлении цели *[См. кн. IV, гл. XII, § 12. Когда формы производства перестают быть малочисленными, то "больше не соответствует действительности, что человек становится работодателем в силу того, что он капиталист. Люди распоряжаются капиталом, поскольку они обладают квалификацией для прибыльного найма рабочих. Для этих капитанов промышленности... капитал и труд создают возможность выполнять их различные функции" (Walker. Wages Question. Ch. XIV).]*.

Действительно, на мелких предприятиях, где хозяин лишь немного отличается от бригадира, специализация навыков имеет очень большое значение. Правда и то, что "каждый вид производственной деятельности имеет собственные традиции, которые никогда не были изложены в письменном виде, возможно, и не могут быть таким образом изложены, они могут быть освоены лишь фрагментарно, и им лучше всего учиться в молодости, до того как сформировались взгляды и усвоены идеи. Однако любая деятельность в современном хозяйстве окружена вспомогательными и близкими к ней видами деятельности, которые позволяют составить о ней представление и определить ее состояние" *[Bagehot. Postulates, p. 75.]*. Более того, такие общие качества, которые характерны для современного предпринимателя, становятся более важными по мере увеличения масштабов предприятия. Именно эти качества выделяют его как лидера среди других людей, позволяют ему браться сразу за существо практических проблем, которыми ему приходится заниматься, почти инстинктивно видеть относительные пропорции вещей, разрабатывать разумную и далеко идущую политику и спокойно и решительно ее осуществлять *[Бейджгот (Op. cit., p. 94-95) утверждает, что крупная со временная коммерция имеет "некоторые принципы, которые являются общими для всех ее видов, и человек может принести значительную пользу в нескольких таких видах, если он пони мает эти принципы и имеет соответствующий склад ума. Однако появление этого общего элемента в коммерции, как и в политике является признаком размаха, а примитивная коммерция совершенно ограниченна. У неразвитых племен существовала специализация только среди людей - изготовитель ткани, каменщик, оружейник. Каждое ремесло имело тенденцию превращаться в нечто таинственное для всех, кроме непосредственно занимавшихся им. Знаниями, требующимися каждому, обладали немногие, они держали их в секрете и не использовали ничего, кроме этого монополизированного и зачастую унаследованного приобретения; "общих" коммерческих знаний не существовало. Идея об общем искусстве добывания денег очень современна: почти все старое содержащееся в нем является индивидуальным и частным .]* .

Следует признать, что приспособление предложения к спросу на лиц с деловыми способностями в какой-то мере наталкивается на трудность точного определения цены,

которая выплачивается за такие способности в какой-либо области. Сравнительно легко установить заработную плату каменщиков или глиномесов, найдя среднюю величину заработной платы работников, имеющих различную производительность труда, и учтя перерывы в их работе по найму. Валовой же доход от управления, получаемый данным человеком, может быть определен лишь после тщательного подсчета фактических прибылей его предприятия и вычета процента на его капитал. Точное состояние его дел зачастую неизвестно и ему самому, и в редких случаях даже те, кто занимается такой же деятельностью, могут его правильно определить. Даже в маленькой деревне в наши дни каждый не может знать о делах своего соседа. Как сказал Клифф Лесли, "хозяин деревенской гостиницы, содержатель таверны или лавки, наживающий небольшое состояние, не будет создавать себе конкурентов, рассказывая соседям о получаемой прибыли, а человек, чьи дела идут неважно, не будет возбуждать тревогу у своих кредиторов, излагая состояние своих дел". *[Fortnightly Review, June 1879. Перепечатано в его "Очерках".]*

Однако, хотя, может быть, трудно будет извлечь урок из опыта отдельного предпринимателя, результаты деятельности целой отрасли никогда не могут быть скрыты полностью и вообще не могут утаиваться в течение длительного времени. Нельзя сказать, происходит ли на море прилив или отлив, понаблюдав, как пяток волн разбились о берег, хотя, набравшись чуть-чуть терпения, можно твердо ответить на этот вопрос; предприниматели повсеместно согласны с тем, что средняя норма прибыли в отрасли не может значительно повыситься или понизиться, без того чтобы к этому изменению за короткое время не было привлечено повсеместное внимание. И хотя иногда для предпринимателя может оказаться более трудной задачей, чем для квалифицированного рабочего, определить, улучшит ли он свои перспективы, сменив отрасль, в которой ведет свою деятельность, предприниматель имеет широкие возможности выяснить все, что действительно можно выяснить, относительно настоящего и будущего других отраслей, и, если он пожелает перейти в другую отрасль, сможет сделать это, в общем, легче, чем квалифицированный рабочий.

В целом мы можем прийти к выводу, что редкость природных способностей и затраты на специальное обучение, требующиеся для данного вида труда, воздействуют на нормальные доходы от управления в большой мере таким же образом, как они воздействуют на нормальную заработную плату квалифицированного рабочего. В любом случае повышение получаемого дохода приводит в действие силы, вызывающие увеличение предложения со стороны тех, кто способен заработать этот доход, и в любом случае степень увеличения предложения в результате определенного увеличения дохода зависит от социальных и экономических условий существования лиц, от которых исходит предложение. Ибо хотя соответствует действительности, что способный предприниматель, начинающий свою жизнь, обладая крупным капиталом и хорошими деловыми связями, вероятно, будет получать более высокие доходы от управления по сравнению с одинаково способным человеком, не имеющим таких преимуществ, но существуют подобные, пусть даже небольшие неравенства между заработками специалистов, начинающих свою деятельность, обладая неодинаковыми социальными преимуществами; и даже заработки рабочего зависят от начального этапа его жизни почти в такой же мере, как и от расходов на его образование, которые смог осуществить его отец. *[См. кн. VI, гл. IV, § 3. Об общих функциях тех, кто несет основную ответственность за предприятия, см.: Brentano. Der Unternehmer, 1907.]*

§ 1. Тщательное исследование факторов, определяющих доходы от управления, велось лишь в течение последних пятидесяти лет. Более ранние экономисты не занимались значительной работой в этом направлении, поскольку они не выделяли в достаточной степени четко составные элементы прибыли, а вели поиск простого общего закона, определяющего среднюю норму прибыли,— закона, который в силу природы вещей не может существовать.

Первое затруднение, с которым мы сталкиваемся при анализе факторов, определяющих прибыль, в значительной мере вызывается нечеткостью применяемых определений. Оно возникает в связи с тем обстоятельством, что глава небольшого предприятия сам осуществляет значительную часть работы, которая в крупных предприятиях осуществляется наемными управляющими и мастерами, чей заработок вычитается из чистых поступлений крупных предприятий, прежде чем подсчитывается прибыль этих предприятий, в то время как общий доход от его труда включается в его прибыль. Эта трудность признана уже давно. А.Смит писал: "Но все то количество лекарств, которое продаст за год в большом городе ведущий бойкую торговлю аптекарь, не стоит ему, пожалуй, больше тридцати или сорока фунтов. И хотя он продаст эти лекарства за триста или четыреста фунтов, т. е. с прибылью в тысячу процентов, это часто будет лишь справедливая плата за его труд, переложенная на цену его лекарств тем единственным способом, каким он может переложить ее. Значительнейшая часть кажущейся прибыли представляет собой на самом деле заработную плату, имеющую вид прибыли. В небольшом портовом городе мелочный торговец наживает на свой капитал в сотню фунтов сорок или пятьдесят процентов, а крупный оптовый торговец в этом же городе выручает не более восьми или десяти процентов на капитал в десять тысяч" *[А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. кн. I, гл. X. Сениор определяет обычную норму прибыли на капитал в 100 тыс. ф.ст. в размере менее 10%, на капитал от 10 тыс. до 20 тыс. ф.ст. - примерно в 15%, на кали-тал от 5 тыс. до 6 тыс. ф.ст. - в 20% и "значительно большую норму" - на капиталы меньших размеров. Сравните также § 4 предшествующей главы настоящей книги. Следует отметать, что номинальная норма прибыли частной фирмы возрастает, когда управляющий, не приносящий своего капитала, становится партнером и получает свое вознаграждение в виде доли в прибылях, а не заработной платы.]*.

В данном случае важно учитывать различие между годовой нормой прибыли на капитал, вложенный в коммерческое предприятие, и нормой прибыли, получаемой при каждом обороте капитала, т. е. каждый раз, когда осуществляются продажи, равные этому капиталу, или нормой прибыли **на один оборот**. В данном случае мы рассматриваем **годовую норму** прибыли.

Основная часть номинальной разницы между обычными нормами годовой прибыли исчезнет, если в первом случае будет сужено либо во втором расширено применение термина "прибыль" таким образом, чтобы в обоих случаях он охватывал вознаграждение одинакового рода услуг. В действительности существуют некоторые отрасли, где при правильном подсчете нормы прибыли на крупный капитал имеют тенденцию оказаться выше, чем на небольшой капитал, хотя при подсчете обычным способом они будут казаться ниже. Ибо из двух предприятий, конкурирующих в одной отрасли, то, которое обладает большим капиталом, почти всегда может осуществлять закупки по более низкой цене и может обеспечить себе большую экономию за счет специализации в области производственных навыков и используемого оборудования, а также другими путями, не доступными мелкому бизнесу, в то время как единственное специфическое преимущество последнего, которым он, возможно, будет обладать, состоит в условиях, позволяющих устанавливать более тесный контакт с покупателями и учитывать их индивидуальные

потребности. В отраслях, где это преимущество не является важным, и особенно в тех отраслях обрабатывающей промышленности, в которых крупная фирма может реализовать свою продукцию по более низкой цене, чем мелкая фирма, затраты первой из них пропорционально ниже, а поступления выше, и поэтому, если прибыль рассчитывается таким образом, чтобы включать в обоих случаях одинаковые элементы, норма прибыли в первом случае должна оказаться выше, чем во втором.

Но именно в этих областях коммерческой деятельности, наиболее часто крупные фирмы, сначала сокрушив мелкие, либо объединяются друг с другом и обеспечивают таким образом для себя преимущества ограниченной монополии, либо в результате ожесточенной конкуренции между собой снижают норму прибыли до очень низкого уровня. Существует много отраслей текстильной, металлообрабатывающей промышленности и транспорта, в которых вообще невозможно создать новое предприятие без крупного капитала; в то же время те, кто начал свою деятельность в скромных масштабах, преодолевают огромные трудности в надежде, что спустя некоторое время окажется возможным найти применение крупному капиталу, и это значительно увеличит совокупные доходы от управления, хотя они невысоки по отношению к капиталу.

Существуют такие отрасли, которые требуют больших способностей, но в которых управлять очень крупным предприятием почти столь же легко, как и предприятием скромных размеров. Например, на предприятиях, выпускающих прокат, лишь немногие операции не могут быть сведены к стандартным повторяющимся действиям, и вложенный в такие предприятия капитал в 1 млн. ф. ст. может легко контролироваться одним человеком. Норма прибыли в 20% не является очень высокой для некоторых отраслей металлургической промышленности, требующих постоянных умственных усилий и изобретательности при решении самых мелких вопросов, однако она принесет 150 тыс. ф. ст. в год владельцу предприятия в одной из таких отраслей в качестве дохода от управления. Еще более убедительны примеры недавних слияний гигантских фирм в смежных отраслях черной металлургии. Их прибыли очень сильно колеблются в зависимости от состояния отрасли, однако при огромных общих размерах этих прибылей, как говорят, их средняя норма оказывается низкой.

Норма прибыли является низкой почти во всех тех отраслях, которые требуют использования лишь незначительного числа людей с выдающимися способностями, в которых государственная или частная фирма с хорошими связями и крупным капиталом может противостоять возникновению новых предприятий до тех пор, пока ею управляют трудолюбивые люди, обладающие обычным здравым смыслом и умеренной степенью предприимчивости. А люди этого рода редко стремятся попасть в пользующиеся высокой репутацией государственные компании или частные фирмы, которые готовы принять наиболее способных из своих служащих в качестве партнеров.

В целом, таким образом, мы можем, во-первых, сделать вывод, что действительная норма прибыли в крупных коммерческих предприятиях выше, чем это кажется на первый взгляд, поскольку значительная часть того, что обычно считается прибылью в мелких предприятиях, должна классифицироваться по другой статье, прежде чем норма прибыли в этих предприятиях будет сопоставляться с нормой прибыли в крупных предприятиях, и, во-вторых, даже после осуществления такой поправки норма прибыли, рассчитанная обычным способом, как правило, снижается по мере роста размеров предприятия.

§ 2. Нормальный доход от управления, конечно, является высоким по отношению к капиталу, и, таким образом, годовая норма прибыли на капитал окажется высокой, когда тягость работы по управлению непропорционально высока по сравнению с количеством

капитала. Работа по управлению может быть тяжелой, поскольку она включает большое умственное напряжение, связанное с организацией и разработкой новых методов, либо поскольку она требует сильного нервного напряжения и высокой степени риска; зачастую и первое и второе имеют место одновременно. Отдельным отраслям промышленности и торговли действительно присущи свои особенности, а все закономерности в данной сфере имеют многочисленные исключения. Однако следующие общие положения окажутся справедливыми при прочих равных условиях и объяснят многие отклонения от нормальной нормы прибыли в различных отраслях.

Во-первых, масштабы управленческой работы, требующейся на каком-либо предприятии, в большей степени зависят от суммы используемого оборотного капитала, чем от суммы основного капитала. Таким образом, норма прибыли будет низкой в отраслях, где имеется непропорционально большое количество капитального оборудования, требующего после установки незначительного обслуживания и ухода. Как мы уже видели, эти отрасли, вероятно, попадут в руки акционерных компаний, и совокупная заработная плата директоров и руководящих сотрудников будет очень незначительной по сравнению с используемым капиталом в железнодорожных компаниях и компаниях, осуществляющих водоснабжение, и даже еще в большей степени в компаниях, владеющих каналами, доками и мостами.

Далее, при данном соотношении между основным и оборотным капиталом в каком-либо предприятии работа по управлению будет тяжелее и норма прибыли тем выше, чем выше будет сумма заработной платы по сравнению с издержками на приобретение материалов и стоимостью товарного запаса.

В отраслях, где используются дорогие материалы, успех очень сильно зависит от удачи и способностей к осуществлению покупок и продаж; человек со складом ума, требующимся для правильной оценки факторов, которые могут оказать воздействие на цены, и для уменьшения воздействия этих факторов до приемлемого уровня, встречается редко и может добиться высоких доходов. Учет этого обстоятельства в некоторых отраслях оказался настолько важным, что это побудило некоторых американских авторов рассматривать прибыли в качестве простого вознаграждения за риск, состоящего из остатка, получаемого после вычитания процента и дохода от управления из валовой прибыли. Однако в целом подобное использование термина представляется невыгодным, поскольку оно приводит к отождествлению работы по управлению с осуществлением элементарного рутинного надзора. Конечно, соответствует действительности, что человек не будет заниматься рискованным бизнесом, если — при прочих равных условиях — он не ожидает получить от него больший доход, чем мог бы это сделать в других доступных ему отраслях, после вычитания вероятных убытков из вероятных поступлений, рассчитанных на основе надежной страховой статистической оценки. Если бы не существовало определенной возможности понести ущерб в связи с таким риском, клиенты страховой компании не соглашались бы выплачивать страховые ставки; как известно этим клиентам, подобные ставки рассчитываются таким образом, чтобы покрывать страховую оценку риска, компенсировать большие расходы компании на рекламу и все операции и даже обеспечивать избыток, представляющий собой чистую прибыль. В тех же случаях, когда не имеет места страхование от определенного риска, он должен компенсироваться примерно на уровне, соответствующем ставке страховой компании, если удастся преодолеть практические трудности, связанные со страхованием от предпринимательского риска. Далее, многие из тех, кто мог бы проявить наибольшую мудрость и предприимчивость в управлении сложными коммерческими предприятиями, не осмеливаются принимать на себя большой риск, поскольку их собственный капитал не достаточен для компенсации крупных убытков. Таким образом, связанная с риском

отрасль скорее попадает в руки безрассудных людей или, возможно, в руки немногих могущественных капиталистов, которые умело управляют ею, договариваются между собой о предотвращении такого воздействия на рынок, которое помешало бы им получить высокую среднюю норму прибыли *[Относительно риска в качестве элемента издержек см. кн. V, гл. VII, § 4. Было бы полезно провести аналитическое и фактологическое исследование привлекающего или отталкивающего воздействия, которое различного рода риск оказывает на лиц, обладающих теми или иными личными качествами, и, как следствие, на доходы и прибыли в связанных с риском видах деятельности. Такое исследование можно было бы начать с замечаний А. Смита по данному вопросу.]*.

В отраслях промышленности и торговли, где спекулятивный элемент не имеет очень большого значения и управленческая деятельность сводится главным образом к осуществлению надзора, доходы от управления будут довольно близко следовать за объемом работы, осуществляемым предприятием, и весьма приблизительным, но удобным показателем его может явиться общая сумма заработной платы. И возможно, наименее неточное утверждение, которое может быть предложено для отражения общей тенденции к выравниванию прибыли в различных отраслях, будет состоять в том, что при использовании равных капиталов прибыли стремятся к определенному ежегодному процентному показателю от всей суммы капитала, как и к определенному процентному показателю от общей суммы заработной платы. *[Существуют большие трудности даже в приблизительном определении сумм различного рода капитала, вложенных в те или иные виды коммерческих предприятий. Но, исходя главным образом из ценных данных американского статистического бюро, как бы открыто ни признавалась их неточность в данном конкретном показателе, мы можем сделать вывод, что годовой объем производства меньше общей суммы капитала в тех отраслях промышленности, где стоимость производственного оборудования очень велика, а процесс обработки сырья длителен, как это обстоит на часовых и хлопковых предприятиях; но объем производства более чем в четыре раза превышает капитал коммерческого предприятия, в котором используется дорогое сырье, а процесс производства отличается быстротой, например обувные фабрики, как и в некоторых отраслях, где осуществляется лишь незначительная обработка исходного материала, таких как рафинирование сахара, скотобойни и изготовление мясных полуфабрикатов.*

Анализируя далее движение оборотного капитала и сравнивая затраты на сырье и заработную плату, мы приходим к выводу, что первые значительно ниже последних на предприятиях часовой промышленности, где объем материала невелик, и в производстве строительного камня, кирпича и черепицы, где он весьма дешев; однако в подавляющем большинстве отраслей издержки на материалы значительно превышают издержки на заработную плату - в среднем по всем отраслям они больше в три с половиной раза. В отраслях, где изменение исходного материала невелико, эти издержки выше в 25-50 раз.

Многие из этих различий исчезнут, если стоимость сырья, угля и т.д., использованных в производстве, вычесть, перед тем как производить подсчет объема выпуска. Подобного метода придерживаются добросовестные статистики при оценке объема производства обрабатывающей промышленности страны, с тем чтобы исключить двойной учет, например пряжи и ткани; схожие причины должны побудить нас к стремлению избегать одновременного учета скота и корма в сельскохозяйственной продукции страны. Однако подобный метод не является полностью удовлетворительным. Дело в том, что с точки зрения логики следует исключить покупаемые ткацкой фабрикой станки, как и пряжу. Кроме того, если сама фабрика была учтена в качестве продукции строительной промышленности, ее стоимость следует вычитать (на протяжении ряда лет) из стоимости продукции ткацкого производства. Подобным же образом обстоит дело с

сельскохозяйственными постройками. Конечно, не следует учитывать лошадей, используемых на фермах, как и в определенных целях любых лошадей, используемых в какой-либо отрасли. Однако методика вычитания лишь стоимости сырья находит свое применение, если четко себе представлять степень ее неточности.]

Производитель, обладающий исключительными способностями и энергией, будет применять более совершенные методы и, возможно, машины, чем его конкуренты; он лучше организует и производственные и коммерческие службы своего предприятия и установит более рациональное соотношение между ними. При помощи этих мер он расширит свое дело и вследствие этого сможет получить больше выгод от специализации как труда, так и самого предприятия *[См. ранее, кн. IV, гл. XI, §2-4.]* . Таким образом он увеличит свои поступления и также свои прибыли, поскольку, если он является лишь одним из многих производителей, увеличение его производства не приведет к существенному снижению цен на его товары и почти все выгоды от достигнутой им экономии достанутся ему самому. Если окажется, что он обладает частичной монополией в своей отрасли промышленности, он будет таким образом регулировать свое возросшее производство, что его монопольная прибыль будет возрастать. *[См. ранее, кн. V, гл. XIV, §4.]*

Однако когда такие усовершенствования не ограничены лишь одним или двумя производителями - когда они обусловлены общим увеличением спроса и соответствующим увеличением производства, либо совершенствованием методов производства или используемых машин, доступных в рамках всей отрасли, либо прогрессом в смежных отраслях и во "внешней" экономике в целом,-тогда цены на продукцию будут держаться близко к уровню, который будет обеспечивать лишь норму прибыли, нормальную для промышленности данной категории. При подобном развитии событий существует возможность, что промышленность перейдет в другую категорию, где нормальная норма прибыли ниже, чем в предшествующей категории, в связи с тем, что ей присуще большее единообразие и монотонность, и потребность в меньшем умственном напряжении, чем раньше, и, что почти то же самое, если сказать иными словами, поскольку она больше подходит для управления в рамках акционерного общества. Таким образом, общее изменение воздействия, которое количество продукции оказывает на качество труда и капитала в отрасли, вероятно, будет сопровождаться падением нормы прибыли, и оно с некоторых точек зрения может рассматриваться в качестве снижения дохода, выраженного в **стоимостных категориях**. *[Ср. кн. III, гл. XII § 3.]*

§ 3. Теперь мы можем закончить рассмотрение годового дохода и перейти к рассмотрению факторов, определяющих прибыль с оборота. Очевидно, что, в то время как нормальная норма годовой прибыли колеблется в узких пределах, прибыль с оборота может колебаться очень широко в различных отраслях, поскольку она зависит от продолжительности и количества работы, требующейся для одного оборота. Таким образом, оптовые торговцы, покупающие и продающие большие партии товара за одну операцию и способные оборачивать свой капитал очень быстро, могут наживать большие состояния, хотя их средняя прибыль от оборота меньше одного процента. Но судостроитель, который должен вложить труд и материалы в корабль, обеспечить ему место на стапеле задолго до того, как этот корабль будет готов для продажи, и который должен позаботиться о каждой детали, должен добавить очень высокий процент к своим прямым и косвенным затратам с целью получить вознаграждение за свой труд и за замораживание своего капитала *[У него, однако, не будет необходимости требовать высокой годовой нормы прибыли на ту часть капитала, которую он вложил на ранних стадиях строительства корабля, поскольку этот капитал, однажды вложенный, больше*

не потребует какого-либо специального применения его способностей и усердия; для него будет достаточно рассматривать его вложения как "накопленные" при высокой ставке сложного процента, однако в этом случае он должен учитывать стоимость своего труда как часть его более ранних затрат. С другой стороны, если бы существовала какая-либо отрасль, в которой непрерывная и почти единообразная затрата усилий требовалась на всем протяжении вложения капитала, в этой отрасли было бы целесообразно найти "накопленную" стоимость ранее произведенных вложений путем добавления "сложной" нормы прибыли (т.е. нормы прибыли, возрастающей в геометрической прогрессии, как это происходит со сложным процентом). На практике такая методика часто находит применение ради простоты даже там, где теоретически она является не совсем правильной.] .

Вместе с тем в отраслях текстильной промышленности некоторые фирмы покупают сырье и выпускают готовые изделия, в то время как другие ограничиваются прядением, ткачеством или осуществлением окончательной отделки, и ясно, что норма прибыли с оборота фирм первого вида должна быть равна сумме норм прибыли каждой из фирм трех других типов *[Строго говоря, она будет немного больше суммы этих трех норм, поскольку будет включать сложный процент за более продолжительный период.]* . Кроме того, прибыль розничного торговца от оборота товаров широкого спроса, не подверженным изменениям моды, часто составляет лишь 5 или 10%, таким образом, хотя объем продаж является большим, необходимые запасы невелики, и вложенный в них капитал может обращаться очень быстро при очень небольших усилиях и без риска. Однако прибыль с оборота, равная почти 100%, требуется для вознаграждения розничного торговца специфическими товарами для особого круга покупателей, эти товары могут реализовываться лишь постепенно, запас их должен быть разнообразным, требующим большой площади для их экспонирования, при этом изменение моды может привести к тому, что их удастся реализовать лишь с убытком; но даже такая высокая норма часто оказывается превышенной при торговле рыбой, фруктами, цветами и овощами. *[Торговцы рыбой и зеленщики в рабочих кварталах специально вкладывают средства в мелкие предприятия с высокой нормой прибыли, поскольку каждая отдельная покупка настолько мала, что покупатель предпочтет купить в дорогом магазине поблизости, чем преодолеть некоторое расстояние до более дешевого. Поэтому розничный торговец может иметь не очень большой доход, хотя он и назначает цену в один пенс за товар, купленный за половину пенса. Однако та же самая вещь, возможно, была продана рыбаком или фермером за один фартинг или даже дешевле, и прямые издержки доставки товара и его страхования от гибели не могут в сколь-нибудь значительной мере объяснить эту разницу. Таким образом, видимо, есть определенные основания для распространенного мнения о том, что посредники в такой торговле располагают особыми возможностями для получения исключительно высоких прибылей путем заключения соглашений между собой.]*

§ 4. Итак, мы видели, что общей тенденции к выравниванию прибыли с оборота не существует, но может существовать и в действительности существует в каждой отрасли промышленности и торговли и в отдельных видах предприятий внутри этих отраслей более или менее определенная норма прибыли с оборота, которая рассматривается как "справедливая", или нормальная. Конечно, эти нормы постоянно изменяются вследствие изменения методов, применяемых в отрасли. Такие изменения, как правило, исходят от людей, стремящихся осуществить более крупные коммерческие операции при более низкой норме прибыли, чем это обычно имело место, но при более высокой годовой норме прибыли на их капитал. Если, однако, случается так, что больших изменений подобного рода не происходит, традиции этой отрасли, предусматривающие изъятие определенной нормы прибыли с оборота за выполнение конкретной категории работы,

оказываются весьма полезными в практическом плане для занятых в этой отрасли. Подобные традиции являются результатом большого опыта, показывающего, что если такая норма подлежит изъятию, то следует учитывать все издержки (как дополнительные, так и прямые), понесенные ради данной конкретной цели, и, кроме того, должна быть обеспечена нормальная для данного вида коммерческой деятельности годовая прибыль. Если они назначают цену, приносящую значительно меньшую прибыль с оборота, то вряд ли смогут процветать; а если они назначают гораздо большую цену, то сталкиваются с опасностью утраты своей клиентуры, поскольку другие могут переманить ее более дешевыми товарами. Именно "справедливую" норму прибыли с оборота должен извлекать добропорядочный человек при изготовлении товаров по заказу, когда цена на них не была оговорена заранее; и именно такую норму прибыли примет во внимание суд при рассмотрении спора между покупателем и продавцом. *[Показания экспертов, представленные в подобных случаях, во многих аспектах весьма поучительны для экономистов, и особенно в связи с использованием средневековой терминологии, касающейся обычаев отрасли при более или менее осознанном признании причин, вызвавших возникновение таких обычаев и на которые следует сослаться в обоснование целесообразности их дальнейшего сохранения. В конечном же счете почти всегда оказывается, что, если "обычная" норма прибыли на оборот выше для одного вида работ, чем для другого, причина состоит в том, что для первого из них требуется (или требовалась в недавнем прошлом) иммобилизация капитала на более продолжительное время, либо более широкое применение дорогого оборудования (особенно быстро изнашивающегося или используемого лишь периодически и поэтому подлежащего оплате за счет выполнения относительно небольшого числа операций) , либо необходимы затраты более тяжелого и неприятного труда или большее внимание со стороны предпринимателя, либо он связан с каким-то специфическим элементом риска, в отношении которого необходимы гарантии. Неспособность же экспертов изложить подобное обоснование обычаев, спрятанное где-то в глубине их сознания, дает почву для уверенности, что, если бы мы могли вызвать к жизни средневековых коммерсантов и устроить им перекрестный допрос, мы обнаружили бы значительно более частое полусознательное приспособление нормы прибыли к требованиям конкретных ситуаций, чем это предполагалось историками. Многие из них иногда не могут четко установить, является ли обычная норма прибыли, о которой они говорят, фиксированной долей с оборота или такой долей с оборота, которая в итоге должна привести к определенной годовой норме прибыли на капитал. Конечно, большее единообразие методов предпринимательства в средневековье создало бы возможность для существования относительно неизменной годовой нормы прибыли на капитал, которая не приводила бы к большим вариациям в норме прибыли с оборота, как это неизбежно происходит в современном мире. Но тем не менее ясно, что, если один вид нормы прибыли оказывается почти единообразным, другой таковым не будет, и ценность того, что было опубликовано относительно средневековой экономической истории, окажется несколько ниже из-за отсутствия четкого признания различия между этими двумя видами и между теми основополагающими соображениями, от которых зависят обычаи, относящиеся сугубо к каждому из этих видов.]*

§5. На всем протяжении настоящего исследования мы имели в виду главным образом конечные, долгосрочные или действительно нормальные результаты действия экономических сил; мы рассмотрели способ, посредством которого предложение предпринимательских способностей, имеющих в распоряжении капитал, в итоге приводится в соответствие со спросом; мы видели, как такое предложение обращается к каждому виду коммерческой деятельности и к каждому методу осуществления такой деятельности в поисках возможности для предоставления услуг, которые столь высоко ценятся людьми, способными заплатить хорошую цену за удовлетворение своих

потребностей, что в конечном счете эти услуги будут высоко вознаграждены. Движущей силой является конкуренция между предпринимателями; каждый пробует любую возможность, прогнозируя вероятное развитие событий в будущем, сводя их к действительным относительным пропорциям и пытаясь определить, какой избыток будет, вероятно, обеспечен поступлениями по сравнению с затратами любого предприятия, необходимыми для получения этих поступлений. Все его возможные доходы образуют прибыль, которая и привлекает его к участию в предприятии; все вложения его капитала и затраты энергии на изготовление средств груда для будущего производства и создание "нематериального" капитала в виде деловых связей должны представляться ему как вероятно прибыльные прежде, чем он приступит к их осуществлению: вся сумма ожидаемых им прибылей входит в вознаграждение, которое он рассчитывает получить за свое начинание. И если он является человеком нормальных способностей (нормальных для этого вида деятельности) и колеблется, стоит ли браться за это предприятие, он может рассматриваться в качестве истинного выразителя (маргинальных) нормальных производственных затрат данного вида услуг. Таким образом, нормальная прибыль целиком входит в истинную, или конечную, цену предложения.

Мотивы, побуждающие человека и его отца осуществлять вложение капитала и затраты труда для подготовки его в качестве ремесленника, специалиста или предпринимателя, подобны мотивам, которые ведут к вложению капитала и труда в создание производственного и коммерческого предприятия. В любом случае капиталовложения (поскольку действия человека вообще определяются осознанными мотивами) осуществляются до того предела, при котором какое бы то ни было последующее их увеличение, видимо, не принесет дополнительной выгоды, не даст излишка или избытка полезности над "отрицательной полезностью", и цена, т. е. ожидаемое вознаграждение за все эти вложения, таким образом, явится частью нормальных издержек производства предоставленных им услуг.

Однако требуется длительное время, чтобы все эти факторы стали оказывать свое полное воздействие таким образом, чтобы исключительный успех был сбалансирован исключительной неудачей. С одной стороны, находятся такие люди, которые добиваются крупного успеха, поскольку проявляют редкие способности или им необычайно везет в каких-то особых случаях их спекулятивных предприятий, либо они сталкиваются с благоприятными возможностями для общего развития своего дела. С другой же стороны, есть такие люди, которые из-за своих умственных или моральных качеств не могут надлежащим образом использовать свою подготовку или благоприятные обстоятельства в начале своей жизни, которые не обладают способностями для своего дела, чьи спекуляции оказываются неудачными, а предприятия терпят ущерб от нападок конкурентов или страдают от падения спроса, волна которого отхлынула от них и движется в каком-то ином направлении.

Но хотя этими вызывающими нарушения факторами можно пренебречь при рассмотрении проблем, относящихся к нормальным доходам и нормальной стоимости, они являются первостепенными и оказывают доминирующее воздействие в отношении доходов, полученных конкретными лицами в определенное время. А поскольку эти вызывающие нарушения факторы воздействуют на доходы от управления способами, весьма отличающимися от воздействия на обычные доходы, при рассмотрении временных колебаний и частных случаев с научной точки зрения следует подходить дифференцирован но к прибылям и обычным доходам. Вопросы, связанные с рыночными колебаниями, не могут быть проанализированы надлежащим образом до тех пор, пока не будут рассмотрены теоретические проблемы денег, кредита и внешней торговли: но даже

на этой стадии мы можем отметить следующие резкие различия между способами воздействия вызывающих нарушения факторов на прибыли и обычные доходы.

§ 6. Прежде всего на прибыли предпринимателя оказывают в первую очередь воздействие любые изменения в цене тех товаров, которые являются продуктом его капитала (включая его коммерческую организацию), его труда и труда его наемного персонала; и в результате колебания его прибыли, притом гораздо более значительные, предшествуют колебаниям в заработной плате. Ибо - при прочих равных условиях - сравнительно небольшое увеличение цены, за которую он может продать свою продукцию, вряд ли приведет к многократному увеличению его прибыли или обеспечит получение прибыли вместо убытка. Такое увеличение возбудит в нем стремление воспользоваться, пока это возможно, хорошими ценами, и он будет опасаться, как бы его работники не ушли от него или не отказались работать. Поэтому он будет в состоянии платить высокую заработную плату и согласится сделать это; заработная плата будет расти. Но опыт показывает, что (независимо от применения скользящей шкалы) она в редких случаях возрастет в той же пропорции, что и цены, и поэтому они не увеличиваются темпами, близкими к темпам роста прибыли.

Другой аспект того же явления состоит в том, что при неблагоприятных условиях сбыта наемный работник коммерческого предприятия в худшем случае лишается источников дохода, обеспечивающих существование его самого и его семьи, расходы же работодателя, вероятно, превзойдут его поступления, особенно если он использует большое количество заемного капитала. В этом случае даже его валовой доход от управления становится отрицательным, т. е. он теряет свой капитал. При очень неблагоприятных условиях это случается со многими - возможно, с большинством предпринимателей,—и это почти постоянно происходит с теми, кто менее удачлив или менее способен либо в меньшей степени по сравнению с другими подходит для конкретной отрасли.

§ 7. Переходя к другому вопросу, отметим, что число тех, кто добивается успеха в коммерческой деятельности, составляет лишь незначительную долю, и в их руках сосредоточивается богатство других людей, которых больше в несколько раз,— людей, добившихся собственных накоплений или унаследовавших их от других и полностью потерявших такие накопления вместе с плодами собственных усилий в результате неудачной коммерческой деятельности. Поэтому для определения средних прибылей отрасли производства и торговли нам не следует делить общую сумму полученных в ней прибылей на число тех, кому они достались, даже если к этому числу добавить и число тех, кто потерпел неудачу; для этого из общей суммы прибылей тех, кто добился успеха, мы должны вычесть общую сумму убытков потерпевших неудачу и, возможно, прекративших деятельность в данной отрасли, и нам следует разделить остаток на общую численность. Действительная валовая прибыль от управления, т. е. избыток прибыли сверх процента, вероятно, составит в среднем не более половины, а в некоторых связанных с повышенным риском отраслях — не более десятой части того уровня прибыли, который будут представлять себе люди, формирующие свою оценку прибыльности отрасли наблюдением лишь за предпринимателями, добившимися успеха. Есть, однако, как мы вскоре увидим, основание считать, что предпринимательский риск в целом уменьшается, а не увеличивается. *[Сотню лет назад многие англичане возвращались из Индии с большими богатствами, и распространилось мнение, что средняя норма получаемой прибыли была гигантской. Но как отмечал сэр У. Хантер (Annals of Rural Bengal, ch. VI), неудачи были многочисленными, однако только "те, кто вытащил счастливые номера в великой лотерее, вернулись, чтобы рассказать свою историю". В те же времена, когда это происходило, в Англии обычно говорили, что семьи*

богачей и их кучеров в течение трех поколений, вероятно, смогут поменяться местами. Частично это было правдой из-за дикого расточительства, присущего молодым наследникам в ту эпоху, а частично - из-за трудности найти место для надежного вложения капитала. Стабильность богатых классов Англии была укреплена как в результате распространения трезвенного образа жизни и образования, так и развития методов осуществления капиталовложений, позволяющих наследникам богатого человека получать надежный и постоянный доход от своего богатства, хотя они не унаследовали предпринимательских способностей, посредством которых это богатство было приобретено. Даже сейчас, однако, существуют в Англии районы, где большинство фабрикантов составляют рабочие или сыновья рабочих. В Америке же, хотя там глупое расточительство, возможно, распространено меньше, чем в Англии, но большая нестабильность условий и трудность добиться соответствия предприятия требованиям своего времени, вызвали к жизни поговорку о том, что семья "остается без пиджака" каждые три поколения. Уэллс пишет (Recent Economic Changes, p. 351): "Между теми, кто может составить свое мнение, в течение длительного времени существовало согласие относительно того, что 90% всех пытавшихся заниматься бизнесом самостоятельно не достигли успеха". А Дж. Уолкер (Quarterly Journal of Economics, vol. II, p. 448) приводит некоторые подробные данные относительно происхождения и карьеры промышленников в ведущих отраслях г. Вустера в штате Массачусетс в период между 1848 и 1888 гг. Более девяти десятых среди них начали свою жизнь, работая в качестве наемных мастеров или поденщиков, и менее 10% сыновей тех, кто был включен в список промышленников в 1840, 1850 и 1860гг., обладали какой-либо собственностью в 1888 г. либо умерли, оставив какую-либо собственность. Что касается Франции, Леруа-Болье (Repartition des Richesses, ch. XI) отмечает, что из каждой сотни новых коммерческих предприятий, начавших свою деятельность, 20 исчезают почти немедленно, 50 или 60 влачат свое существование, не расширяясь и не сокращаясь, и только 10 или 15 добиваются успеха.]

§ 8. Мы можем перейти к рассмотрению другого различия в колебаниях между прибылями и обычными доходами. Мы видели, что, прежде чем свободный капитал и труд вкладываются в приобретение мастерства, требующегося для деятельности квалифицированного ремесленника или специалиста, ожидаемый от них доход по своей природе является прибылью, даже если требующаяся норма прибыли оказывается высокой в силу двух причин: люди, осуществляющие подобные затраты, сами не получают большей части вознаграждения за эти затраты; они часто находятся в стесненных обстоятельствах и не могут производить вложения ради поступлений в отдаленном будущем без крупных самоограничений. Мы уже видели, что, когда квалифицированный ремесленник или специалист получили навыки мастерства, требующиеся для его деятельности, часть его дохода в будущем фактически является квазирентой на капитал и труд, вложенные в его подготовку к трудовой деятельности, обеспечения ее начала, создания деловых связей и в целом возможностей для превращения его личных качеств в основу для хорошей репутации, и лишь остаток доходов представляет собой действительный доход, полученный в результате затраченных усилий. И именно в этом заключается резкое различие. Когда подобный анализ проводится в отношении прибылей предпринимателя, пропорции оказываются иными: в этом случае большая часть приходится на квазиренту.

Доход, получаемый владельцем крупного коммерческого предприятия от материального и нематериального капитала, вложенного в его дело, настолько велик и подвержен столь резким колебаниям — от весьма отрицательного до больших величин положительного значения,— что он часто не задумывается о доле собственного труда в доходе. Если возникает возможность осуществления выгодного предприятия, он рассматривает

полученные от него результаты в качестве почти чистой выгоды; настолько мала разница между тем, как он заботится о своем предприятии, лишь частично загруженном, и о предприятии, работающем на полную мощность, что, как правило, ему редко приходит в голову рассматривать его собственные дополнительные усилия в качестве вычета из этих выгод: для него они не выглядят в сколь нибудь существенной степени как доходы, приобретенные ценой дополнительной физической нагрузки таким же образом, как дополнительный заработок приобретается ремесленником за счет работы в сверхурочное время. Это обстоятельство является основной причиной и в некоторой мере оправданием неполного признания широкой общественностью, и даже некоторыми экономистами, единства той основы, на которую опираются факторы, определяющие нормальные прибыли и нормальную заработную плату.

Другое различие самым тесным образом связано с предшествующим. Когда ремесленник или специалист обладают исключительными природными способностями, не созданными за счет человеческих усилий и не представляющими собой результат жертв, принесенных ради будущих выгод, это позволяет им получить больший дополнительный доход по сравнению с тем, какой могут ожидать обычные люди при аналогичных усилиях, следующих за аналогичными вложениями капитала и труда в их образование и начало трудовой деятельности - излишек, имеющий природу ренты.

Но, возвращаясь к положению, изложенному в конце предшествующей главы, вспомним, что класс коммерческих предпринимателей содержит непропорционально большое число лиц, обладающих высокими природными способностями, поскольку в дополнение к способным людям, родившимся в его среде, он включает также значительную долю лучших дарований, родившихся в нижестоящих слоях промышленного населения. Таким образом, хотя прибыли на капитал, вложенный в образование, составляют очень важный элемент доходов специалистов, рассматриваемых как отдельный класс, рента на редкие природные способности может рассматриваться в качестве особенно важного элемента в доходах коммерческих предпринимателей, до тех пор пока мы рассматриваем этих предпринимателей как отдельных лиц. (По отношению к нормальной стоимости доходы даже от редких способностей следует рассматривать, как мы убедились, скорее в качестве квазиренты, чем собственно ренты.)

Однако из этого правила имеются исключения. Заурядный предприниматель, унаследовавший хорошее дело и имеющий как раз достаточно сил, чтобы не дать ему развалиться, может получать доход во многие тысячи фунтов, который включает очень небольшую ренту на редкие природные способности. С другой же стороны, большая часть доходов, полученных и исключительно удачливыми адвокатами, и писателями, и художниками, и певцами, и жокеями, может рассматриваться в качестве ренты на редкие природные способности - до тех пор, пока мы рассматриваем их в качестве от дельных лиц и не принимаем во внимание зависимости нормального предложения труда в каждом из отдельных видов занятий от перспектив блестящего успеха, предлагаемого ими для полной надежд молодежи.

Доход конкретного коммерческого предприятия зачастую оказывается под очень сильным воздействием изменений его промышленной среды и его возможностей или связей. Но подобное воздействие оказывается и на специфические доходы, получаемые за счет производственных навыков многими категориями рабочих. Открытие богатых медных месторождений в Америке и Австралии привело к снижению доходности производственных навыков шахтеров в Корнуэлле, пока те оставались дома; любое же открытие медных месторождений в новых районах повышало доходность производственных навыков тех шахтеров, кто уже переехал туда. Далее, рост интереса к

театральным развлечениям, увеличивая нормальные доходы актеров и побуждая увеличенное предложение их мастерства, повышает доходность мастерства тех, кто уже занят в данном виде деятельности; значительная часть этой доходности, с точки зрения отдельного лица, представляет собой излишек, получаемый постановщиком благодаря редким природным качествам. *[Покойный Уолкер внес большой вклад в понимание факторов, определяющих, с одной стороны, заработную плату, а с другой - доходы от управления. Однако он утверждал ("Political Economy", § 31.1), что прибыли не составляют части цены произведенных продуктов, и он не ограничивал эту доктрину лишь краткими периодами, для которых, как мы видели, доход, полученный от всех производственных навыков, как исключительных, так и обычных, относится ли это к рабочему или к работодателю, может рассматриваться в качестве квазиренты. Он использовал термин "прибыль" в искусственном смысле, поскольку, полностью исключив процент из прибыли, он предполагал, что "не получающий прибыли работодатель" зарабатывает в "в целом, или в конечном счете, сумму, которую он мог бы рассчитывать получить в качестве заработной платы, если бы работал по найму у других" ("First Lessons", 1889, § 190), т.е. "не получающий прибыли работодатель" имеет в дополнение к проценту на свой капитал нормальный чистый доход от управления, присущий людям равных с ним способностей, каков бы он ни был. Таким образом, прибыли в понимании Уолкера не включают четыре пятых тех элементов, которые рассматриваются в качестве составных частей прибыли в Англии (соотношение будет, пожалуй, ниже в Америке и выше на Европейском континенте, чем в Англии). Итак, его доктрина, видимо, должна означать лишь, что та часть дохода работодателя, которая обусловлена исключительными способностями или везением, не входит в цену. Но выигрыши, как и потери, в любом занятии, идет ли речь о работодателе или нет, играют свою роль в определении численности лиц, стремящихся к этому занятию, и энергии, с которой они отдаются работе, и именно поэтому входят в нормальную цену предложения. Уолкер, видимо, основывает свою аргументацию главным образом на том обстоятельстве, столь старательно им подчеркивавшемся, что наиболее способные работодатели, которые в конечном счете получают самые высокие прибыли, - это, как правило, те, кто платит рабочим наивысшую заработную плату и продает товары по самым низким ценам. Но в равной мере реальным и еще более существенным является то обстоятельство, что рабочие, получающие наиболее высокую заработную плату, - это те, кто наилучшим образом использует предприятие и материалы своего работодателя (см. кн. VI, гл. III, § 2) и таким образом позволяет ему получать для себя наибольшие прибыли и брать за товары с покупателей самую низкую цену.]*

§ 9. Теперь рассмотрим взаимное отношение интересов различных промышленных категорий, занятых в одной отрасли.

Такая общность представляет собой специфический случай общего явления, состоящего в том, что на отдельные факторы производства любого товара существует единый спрос, и мы можем вернуться к иллюстрации этого общего явления, приведенной в кн. V гл. VI. Мы видели там, как предложение (скажем) труда штукатуров одинаково затронет интересы всех других отраслей строительства, однако в значительно большей степени, чем интересы всего общества. Дело в том, что доходы, получаемые от специализированного капитала и специализированных рабочих навыков, принадлежащих всем различным промышленным категориям, занятым в строительстве домов или производстве ситца или чего угодно, в очень большой степени зависят от общего процветания отрасли. И до тех пор, пока дело обстоит подобным образом, они могут рассматриваться для кратковременных периодов в качестве долей составного или общего дохода всей отрасли. Доля каждой категории имеет тенденцию к росту, когда этот совокупный доход увеличивается в результате повышения эффективности его

собственной деятельности или под воздействием внешнего фактора. Но когда совокупный доход неизменен и какая-либо отдельная категория получает большую долю, чем раньше, это неизбежно происходит за счет других. Данное положение справедливо в отношении всей совокупности людей, занятых в любой данной отрасли, и справедливо в определенном смысле в отношении тех, кто провел большую часть своей жизни в совместной работе на одном коммерческом предприятии.

§ 10. Доходы добившегося успеха предпринимателя, рассматриваемые с точки зрения самого этого предпринимателя, представляют собой сумму доходов, во-первых, от его собственных способностей, во-вторых, от его производственного предприятия и другого материального капитала и, в-третьих, от репутации его фирмы и клиентуры, или коммерческой организации и связей. Но в действительности его доходы — это нечто большее, чем указанная сумма: ведь эффективность его деятельности частично зависит от того, что она осуществляется в каком-то конкретном бизнесе; и если бы он должен был продать свое предприятие по справедливой цене и затем заняться другим видом коммерческой деятельности, его доход, вероятно, значительно бы снизился. В ходе его деятельности общая стоимость его коммерческих связей представляет для него замечательный пример конъюнктурной, или обусловленной возможностями, **стоимости.** Она является продуктом способностей и усилий, хотя удача могла сыграть свою роль в ее образовании. Та ее часть, которая поддается передаче и может быть куплена частным лицом или крупным конгломератом фирм, должна включаться в другие издержки и в некотором смысле представляет собой конъюнктурные, или обусловленные возможностями, **издержки.**

Точка зрения работодателя не отражает, однако, всех выгод предприятия, поскольку существует еще одна их часть, относящаяся к его наемным работникам. Действительно, в некоторых случаях и для некоторых целей весь доход предприятия может рассматриваться в качестве квазиренты, т. е. дохода, определяемого на данное время состоянием рынка его товаров, но лишь в незначительной степени зависящего от издержек по подготовке к функционированию различных элементов и работников, занятых в производстве. Другими словами, это **совокупная квазирента** *[Ср. кн. V, гл. X, § 8]*, подлежащая разделу между различными лицами на предприятии на основе соглашения, дополненного обычаем и принципами справедливости,—результат, который достигается под воздействием факторов, имеющих некоторую аналогию с факторами, почти всегда приводившими при ранних формах цивилизации к передаче производителем излишка продукта земли в руки не отдельных лиц, а сельскохозяйственных фирм. Так, начальник канцелярии коммерческого предприятия обладает знаниями о людях и положении вещей, которые он может за очень высокую цену продать в некоторых случаях для использования конкурирующими фирмами. В других же случаях такие знания имеют ценность лишь для предприятия, на котором он уже работает, и поэтому его уход, может быть, нанесет этому предприятию ущерб, сумма которого в несколько раз превышает его жалованье, в то время как в каком-нибудь другом месте он не смог бы получить и половины своего жалованья *[Когда фирма имеет узкую специализацию, многие даже рядовые рабочие потеряли бы значительную часта своей заработ ной платы, покинув эту фирму, и в то же время нанесли бы ей серьезный ущерб. Начальник канцелярии может быть принят в качестве совладельца, и заработная плата всех наемных работни ков частично могла бы выплачиваться в виде доли в прибылях концерна; однако независимо от того, имеет ли это место или нет, их доходы определяются не столько конкуренцией и не посредственным воздействием закона замещения, сколько соглашением между ними и их работодателями, условия кото рого теоретически являются произвольными. В практике, одна ко, они, возможно, будут определяться желанием "поступить по справедливости", т.е. достигнуть соглашения об оплате, пред*

ставляющей нормальный доход от таких способностей, приле жания и специальной подготовки, которыми располагает инди видуально каждый из наемных работников, с добавлением неко торой суммы, если дела фирмы идут удачно, и изъятием ее, если положение оказывается неблагополучным.].

Важно выявить, насколько положение таких наемных работников отличается от положения других работников, чьи услуги имели бы почти равную ценность для любого предприятия в какой-либо крупной отрасли. Каждую неделю доход любого из них состоит, как мы видели, частично из компенсации за усталость от работы на протяжении этой недели и частично из квазиренты за его специализированные рабочие навыки и способности; предполагая же наличие полностью эффективной конкуренции, эта квазирента определяется ценой, которую либо его работодатель в данный период, или любой другой работодатель готовы были бы заплатить за его услуги при состоянии рынка их товаров на протяжении этой недели. Цены, которые должны быть выплачены за данную работу данного вида, будучи, таким образом, определены общими условиями отрасли, входят в прямые издержки, подлежащие вычитанию из валового дохода конкретной фирмы с целью установления ее квазиренты за определенное время; но в повышении или снижении такой квазиренты наемные работники участия не принимают. Однако на практике воздействие конкуренции не оказывается столь совершенно эффективным. Даже когда одинаковая цена выплачивается повсеместно на рынке за одинаковую работу на одинаковых машинах, процветание фирмы увеличивает шансы продвижения вверх каждого из ее наемных работников, а также вероятность не потерять работу при снижении деловой активности и получить столь желанную сверхурочную работу при благоприятной конъюнктуре.

Таким образом, **фактически** имеется некоторый способ разделения прибылей и убытков между каждым предприятием и его наемными работниками, и, возможно, в наивысшей форме он существует, когда, не будучи воплощенным в определенном контракте, совпадение интересов тех, кто работает на одном коммерческом предприятии, признается с сердечной щедростью как результат истинно братских чувств. Однако подобные случаи являются не очень частыми, и, как правило, отношения между работодателями и наемным персоналом поднимаются на более высокий уровень и в экономическом и в моральном плане путем принятия системы участия в прибылях, особенно когда она рассматривается в качестве шага к еще более высокому, но гораздо более труднодостижимому уровню истинного сотрудничества.

Если наниматели действуют совместно и таким же образом поступают наемные работники, решение проблемы заработной платы становится неопределенным, и лишь путем выторговывания можно определить точное распределение избытка поступлений над расходами на данное время между работодателями и наемным персоналом. Если не принимать во внимание финансируемых отраслей, которые вытесняются и прекращают свое существование, никакое снижение заработной платы не будет неизменно соответствовать интересам работодателей, поскольку оно будет выталкивать квалифицированных рабочих на другие рынки или даже в другие отрасли, где они лишатся специфических доходов от трудовых навыков; кроме того, заработная плата должна быть достаточно высокой в среднем за год, чтобы привлекать молодых людей к данному виду занятий. Таким образом, устанавливается нижний предел уровня заработной платы, а верхний предел определяется потребностями, соответствующими предложению капитала и кадров предпринимателей. Однако в какой точке между этими двумя пределами окажется заработная плата, может быть определено лишь путем споров и торговли, острота которых, возможно, будет несколько снижена под влиянием

этических соображений и благоразумия, особенно когда в данной отрасли существует хороший согласительный орган.

На практике проблема оказывается еще более сложной. Каждая группа наемных работников, вероятно, имеет свой собственный союз и ведет борьбу за свои интересы. Работодатели выступают в качестве буферного механизма, но забастовки с целью повышения заработной платы одной из групп могут на практике свести к нулю заработную плату какой-либо другой группы в такой же мере, как и прибыли предпринимателей.

Здесь не место для исследования причин и последствий возникновения объединений, союзов и контрсоюзов среди предпринимателей и наемных работников. Они представляют собой цепь занимательных событий и романтических трансформаций, приковывающих внимание публики и, видимо, свидетельствующих о грядущих изменениях наших социальных порядков то в одном, то в другом направлении, а их важность, безусловно, велика и продолжает быстро возрастать. Но их значение, вероятно, преувеличивают, поскольку многие из них есть не что иное, как мелкие завихрения, которые всегда образовывались на поверхности прогресса. И хотя в современный век они достигли более впечатляющих масштабов, чем в прошлом, основное движение зависит от глубинного мощного молчаливого потока тенденций нормального распределения и обмена, которые "не видны", но которые контролируют направление тех эпизодов, которые "заметны". Поскольку даже в умиротворении и улаживании споров основная трудность состоит в определении, что же представляет собой нормальный уровень, от которого решения суда не должны отходить далеко, чтобы не подорвать свой собственный авторитет.

Глава девятая. Земельная рента

---

§ 1. В кн. V утверждалось, что земельная рента не представляет собой ничего уникального, а просто является основным видом широкой группы экономических явлений; и что теория земельной ренты не есть изолированная экономическая доктрина, а лишь одна из основных сфер применения частных выводов из общей теории спроса и предложения; и что существует непрерывный переход от собственно ренты за те бесплатные дары, которые были присвоены человеком, через доход, полученный от постоянного улучшения земли, к тому, что дают строения ферм и фабрик, паровые машины и менее долговечные товары. В данной и в последующих главах мы должны провести специальное исследование чистого дохода от земли. Это исследование состоит из двух частей. Одна часть относится к общему чистому доходу, или производительскому избытку, получаемому от земли, другая часть касается способа, посредством которого этот доход распределяется между теми, кто имеет отношение к земле. Первая часть носит общий характер независимо от формы собственности на землю. Мы начнем с нее и **предположим, что возделывание земли осуществляется ее владельцем.**

Мы можем припомнить, что земля имеет естественный приток тепла и света, воздуха и дождя, на который человек не способен оказать существенного воздействия, многие преимущества по местоположению находятся вне сферы человеческого контроля, в то же время некоторые из оставшихся качеств являются прямым результатом вложений капитала и усилий в землю, осуществленных ее отдельными владельцами. Таковы самые главные свойства земли, наличие которых не зависит от человеческих усилий и которые поэтому не будут улучшены в результате дополнительного вознаграждения за такие

усилия; налог же на эти свойства будет всегда падать исключительно на владельца. *[Ср. кн. V, гл. XI, § 2 - исключения из правил, касающиеся ренты по местоположению.]*

С другой стороны, те химические или механические свойства почвы, от которых в основном зависит плодородие, могут быть модифицированы, а в крайних случаях - изменены коренным образом в результате человеческой деятельности. Но налог на доход, полученный от улучшений, которые хотя и могут быть применены повсеместно, однако осуществляются медленно и их результаты сказываются в течение значительного времени, не приведет в краткосрочном плане к существенному воздействию на количество таких улучшений, а следовательно, и на предложение продукта в связи с их осуществлением. Этот налог падет главным образом на владельца; арендатор будет рассматриваться для данного времени при наличии ипотечного кредита в качестве владельца. Однако в долгосрочном плане он приведет к снижению количества улучшений, к повышению нормальной цены предложения продукта и падет на потребителя.

§ 2. Теперь вернемся к нашему рассмотрению тенденции убывающей отдачи в сельском хозяйстве, которое было сделано в кн. IV, мы все еще предполагаем, что владелец земли осуществляет ее обработку, таким образом, наши рассуждения могут иметь общий характер и не зависеть от специфики конкретных форм земельной собственности.

Мы видели, как доход от вложений последовательных доз капитала и труда, хотя и может увеличиваться при нескольких первых дозах, начнет уменьшаться, когда земля уже хорошо обработана. Тот, кто занимается обработкой земли, продолжает применять дополнительное количество капитала и труда до тех пор, пока не достигнет точки, при которой поступления будут как раз достаточны для того, чтобы возместить его затраты и вознаградить за его собственную работу. Это будет доза на пределе возделывания земли независимо от того, будет ли она применяться к богатой или бедной земле; необходима будет сумма, эквивалентная доходу от нее, которая будет достаточна для возмещения ему каждой из предшествующих доз вложений. Избыток валового продукта сверх этой суммы будет являться избытком производителя.

Земледелец пытается заглянуть в будущее как можно дальше, однако только в редких случаях удается составить картину отдаленного будущего. В любой же данный момент он исходит как из достоверного факта, что все плодородие земли, являющееся результатом постоянного ее улучшения, и доход (или квазирента), полученный от такого улучшения, в сумме с тем, что дают исходные качества земли, составляют причитающийся ему избыток производителя, или ренту. Отсюда только доход, полученный от новых капиталовложений, представляется в качестве дохода и прибыли: он осуществляет эти новые вложения вплоть до предела прибыльности; его же излишек производителя, или рента, есть избыток валового дохода от улучшенной земли сверх того, что требуется для его вознаграждения за затрачиваемые им ежегодно новые дозы капитала и труда.

Этот избыток зависит, во-первых, от плодородия почвы и, во-вторых, от относительной стоимости тех вещей, которые он должен продавать, и тех вещей, которые ему приходится покупать. Плодородие, или урожайность, земли, как мы видели, не может измеряться в абсолютных показателях, поскольку оно изменяется в зависимости от выращиваемых культур, методов и степени интенсивности обработки. Два участка земли, даже обрабатываемые одним человеком при одинаковых затратах капитала и труда, принося одинаковый урожай ячменя, могут дать неодинаковый урожай пшеницы; если при слабой или примитивной обработке урожай пшеницы на них окажется одинаковым, то существует возможность получения различных результатов при интенсивной обработке или при применении современных методов. Далее, цены, по которым приобретается

различный сельскохозяйственный инвентарь и продаются различные сельскохозяйственные продукты, зависят от состояния отрасли; изменения же в ней постоянно приводят к изменению относительной стоимости различных продуктов растениеводства и поэтому — относительной стоимости земли в различных ситуациях.

Наконец, мы предполагаем, что земледелец обладает нормальными способностями для выполнения поставленной им перед собой задачи, соответствующей данным условиям времени и места. Если его способности окажутся ниже, полученный им в действительности валовой продукт будет меньше, чем тот, который должен быть нормальным с данной земли, она принесет ему более низкий производительский избыток по сравнению с реальным избытком. Если же, напротив, его способности превышают обычную норму, он в дополнение к избытку производителя, получаемому за счет земли, будет иметь некоторый избыток производителя за счет редких способностей.

§ 3. Мы уже довольно детально рассмотрели, каким путем рост стоимости сельскохозяйственной продукции приводит к увеличению выраженного в продукте избытка производителя со всех участков земли, но особенно с тех участков, где тенденция к уменьшению отдачи проявляется слабо *[См. кн. IV, гл. III, § 3. Так, мы видим, если стоимость продукта возрастает с **OH'** до **OH** (рис 12 - 14) таким образом, что, в то время как количество продукта **OH** требовалось для вознаграждения вложения капитала и труда до повышения, количество **OH'** окажется достаточным после повышения, тогда излишек производителя возрастет незначительно при использовании земель той категории, которая представлена на рис. 12, где тенденция к уменьшению отдачи проявляется наиболее быстро; он возрастет гораздо больше на землях второй категории (см. рис. 13) и в наибольшей мере - третьей категории (см. рис.14).]*. Мы видели, что в общем он увеличивает стоимость бедных участков земли по сравнению с плодородными; или, другими словами, если человек ожидает увеличения стоимости продукта, он может в будущем ожидать большего дохода от вложения данной суммы денег в бедную землю при существующих ценах, чем от вложения в богатую землю *[Там же, § 4. Сравнивая два участка земли (рис. 16, 17), в отношении которых тенденция к уменьшению отдачи действует аналогичным образом, но из которых первый является плодородным, а второй - бедным, мы обнаруживаем, что рост избытка производителя от **AHC** до **AH'C'**, вызванный повышением цены продукта в соотношении **OH** к **OH'** , был гораздо выше во втором случае.]*.

Далее, реальная стоимость избытка производителя, т. е. его стоимость, измеренная с точки зрения общей покупательной способности, возрастет относительно стоимости его продукта в такой же пропорции, как и измеренная аналогичным образом стоимость продукта; это означает, что увеличение стоимости продукта вызывает двойное увеличение стоимости избытка производителя.

Термин "реальная стоимость" продукта в действительности является нечетким. Исторически он чаще всего использовался для обозначения реальной стоимости с точки зрения потребителя. Такое применение таит в себе определенную опасность, поскольку для некоторых целей предпочтительнее рассматривать реальную стоимость с точки зрения производителя. Но с этой оговоркой мы можем использовать термин "трудовая стоимость" для выражения количества труда определенного вида, которое будет приобретено за продукт, а "реальная стоимость" — для выражения количества необходимых вещей, источников комфорта и роскоши, которое за данное количество продукта можно приобрести. Увеличение трудовой стоимости сырьевого продукта может подразумевать увеличивающееся давление со стороны населения на средства существования; а увеличение производительского избытка, получаемого от земли,

происходит одновременно с деградацией населения и является какой-то мерой этой деградации. Но если, с другой стороны, возрастание реальной стоимости сырьевого продукта было вызвано совершенствованием производства, сюда не входит сельскохозяйственное производство, оно, возможно, будет сопровождаться повышением покупательной способности заработной платы.

§ 4. Из всего сказанного ясно, что избыток, получаемый производителем от земли, не является доказательством великой щедрости природы, как это утверждали физиократы и в более измененном виде — Адам Смит; это — доказательство ограниченности такой щедрости. Но следует помнить, что неравенство местоположения по отношению к лучшим рынкам является столь же сильным фактором возникновения неравенства в избытке производителя, как и неравенство в абсолютной производительности. *[Англия настолько мала и настолько густо населена, что даже молоко и овощи, которые должны быть быстро доставлены на рынок, и даже сено, несмотря на его объем, могут быть отправлены через всю страну без чрезмерных затрат, в то время как за текстильное сырье, зерно и живой скот производитель может получить почти ту же самую чистую цену, в какой бы части Англии он ни находился. В силу этой причины английские экономисты приписывали плодородию ведущую роль среди факторов, которые определяют стоимость сельскохозяйственной земли, и считали, что ее расположение имеет второстепенное значение. Поэтому они часто рассматривали избыток производителя, или рентную стоимость, земли в качестве излишка приносимого ею продукта сверх того, что составляет прибыль на равный капитал и равный труд (примененный с равной степенью умения), вложенные в землю настолько малоплодородную, что она находится на пределе возделывания, не беря на себя труд четко определить, что любой из двух участков земли должен находиться в одинаковом окружении или что необходимо отдельно учитывать различия в издержках доставки на рынок. Однако подобный метод изложения не свойствен экономистам в новых странах, где самые богатые земли могут оставаться невозделанными, поскольку отсутствуют хорошие пути доставки продукции на рынки. Для этих экономистов местоположение представлялось по крайней мере столь же существенным при определении стоимости земли, как и плодородие. В их представлении земля на пределе возделывания была той землей, которая была удалена от рынков и особенно от железных дорог, ведущих к крупным рынкам; излишек же производителя представлялся им как избыток стоимости продукта хорошо расположенной земли над стоимостью продукта, который при равном капитале, труде (и навыках) будет получен с наихудшим образом расположенной земли; конечно, в случае необходимости учитывались различия в плодородии. В этом смысле Соединенные Штаты не могут более рассматриваться как новая страна, поскольку все лучшие земли были заняты и почти все эти земли получили доступ через дешевые железные дороги к рынкам продовольствия.]*

Эта истина, как и ее основные следствия, многие из которых кажутся ныне столь очевидными, впервые была четко продемонстрирована Д. Рикардо. Он горячо доказывал, что никакого излишка нельзя получить от обладания теми природными дарами, наличие которых повсеместно практически неограниченно, и, в частности, не могло бы быть излишка от земли, если бы ее количество не было ограниченно и она была бы вся одинаково плодородной и одинаково доступной. Он развил этот довод и показал, что совершенствование искусства возделывания земли, в равной мере применимого ко всем почвам (что эквивалентно общему увеличению естественного плодородия почвы), почти наверняка приведет к снижению совокупного избытка в зерне и совершенно определенно — к уменьшению совокупного реального избытка, получаемого от земли, которая обеспечивает данное население сырьевым продуктом. Он также отмечал, что, если улучшение затронуло главным образом те земли, которые уже были самыми

плодородными, это может увеличить совокупный излишек, но, если бы оно затрагивало главным образом наиболее бедную категорию земель, произошло бы очень значительное его уменьшение.

Данное положение дает все основания утверждать, что улучшение искусства обработки земли в Англии привело бы к увеличению совокупного избытка от земли, поскольку это увеличило бы продукт без материального снижения его цены, если бы только это не сопровождалось подобным улучшением в тех странах, откуда Англия импортирует сырьевые продукты, либо, что в данном случае имеет одинаковое значение, улучшением транспортного сообщения с ними. И как утверждает сам Рикардо, улучшения, касающиеся в равной мере всей земли, обеспечивающей один и тот же рынок, "дают великий стимул населению, гак как в то же самое время они представляют нам возможность обрабатывать худшие земли с меньшими трудовыми затратами и в конечном счете с огромным преимуществом для их владельцев" *[Д. Рикардо, примечание к гл. III.]*.

Имеет смысл попытаться различать ту часть стоимости земли, которая является результатом человеческого труда, и ту часть стоимости, которая является результатом первоначальной щедрости природы. Часть стоимости земли обусловлена созданием шоссейных дорог и другими усовершенствованиями, предпринятыми в интересах всей страны и неоплачиваемыми только за счет ее сельского хозяйства. Включая их в стоимость земли, Лист, Кэри, Бастиа и другие авторы утверждали, что затраты на ее трансформацию из первоначального в современное состояние будут превышать ее стоимость в настоящее время, и поэтому, как отмечали они, вся ее стоимость есть результат человеческого труда. Приводимые ими факты можно оспаривать, однако в действительности они не имеют отношения к их выводам. Чего не хватает в их аргументации, так это того, что современная стоимость земли не должна превышать затрат в той мере, в какой они могут быть должным образом отнесены на счет сельского хозяйства, т. е. затраты на преобразование земли из ее первоначального состояния в то состояние, при котором она будет настолько же плодородной и в целом полезной для сельского хозяйства, насколько она является таковой в настоящее время. Многие из осуществленных на ней изменений должны были соответствовать сельскохозяйственным методам, которые уже давно устарели, и некоторые из них означали изъятие из стоимости земли, а не добавление к ней. Кроме того, затраты на осуществление изменений должны представлять собой чистые затраты с учетом фактического процента на их постепенную компенсацию и за вычетом совокупной стоимости дополнительного продукта, который с самого начала и до конца можно считать полученным за счет улучшения. Стоимость земли в густонаселенном районе в целом значительно выше таких затрат, притом часто превышает их во много раз.

§ 5. Существо рассуждений, изложенных в настоящей главе, применимо ко всем системам земельной собственности, в которых в какой бы то ни было форме признается частное владение землей, поскольку эти рассуждения касаются избытка производителя, достающегося производителю, если он сам занимается возделыванием земли; если же он этого не делает, то этот избыток достается ему и его арендаторам, рассматриваемым в качестве фирмы, занимающейся возделыванием земли в коммерческих целях. Это остается справедливым, каково бы ни было то распределение между ними индивидуальных долей затрат на возделывание земли, с одной стороны, и получаемых результатов — с другой, которое устанавливается в соответствии с обычаями, законом или контрактом. В основном приведенные рассуждения оказываются также независимыми от достигнутого уровня экономического развития, и они остаются в силе, даже если на рынке реализуется небольшое количество продукта или он совершенно не попадает на рынок, а арендная плата вносится в натуральной форме и т. д. *[Известная формулировка*

Петти закона ренты ("Taxes and Contributions", IV. 13) изложена таким образом, чтобы она могла относиться ко всем формам земельной собственности и ко всем стадиям развития цивилизации: "Предположим, человек может собственными руками засадить зерновыми определенный участок, т.е. он может его вскопать или вспахать, забороновать, прополоть, скосить, доставить урожай домой, обмолотить и провеять, как того требует данная земля, к тому же он обладает семенами для посева на ней. Я считаю, что когда этот человек вычел из всего урожая требующиеся ему семена, то, что ему необходимо для пропитания и обмена на одежду и другие необходимые вещи, то остающаяся часть зерна есть естественная и истинная земельная рента за этот год; средняя же величина за семь лет или, скорее, за столько лет, в пределах которых произойдет цикл смены голода изобилием, и наоборот, даст обычную земельную ренту в зерне".]

В наши дни в тех частях Англии, где обычаи и чувства сказываются менее всего, а свободная конкуренция и предпринимательство имеют решающее значение в торге об использовании земли, повсеместно считают, что владелец обеспечивает и в определенной мере продолжает те улучшения земли, которые медленно реализуются и медленно истощаются. Когда это осуществляется, землевладелец требует от своего арендатора весь производительский излишек, который улучшенная подобным образом земля предположительно должна дать в год при нормальном урожае и при нормальных ценах, за вычетом количества, достаточного для возмещения нормальных затрат фермерского капитала и нормальной фермерской прибыли, при этом фермер терпит убытки в плохие годы и получает выигрыш в хорошие годы. При изложенной оценке подразумевается, что фермер обладает нормальными для данной категории арендованной земли способностями и предприимчивостью, и, таким образом, если его качества окажутся выше этого уровня, выгоды достанутся ему, а в случае, если он будет обладать более низкими способностями, ему придется рассчитываться за убытки, и, вероятно, в итоге он будет вынужден отказаться от фермы. Другими словами, та часть дохода от земли, которая достается землевладельцу, для всех периодов не очень большой продолжительности определяется главным образом состоянием рынка на данный продукт, но имеет небольшую связь с издержками различных посредников, требующихся для выращивания этого продукта, вот почему по своей природе эта часть является рентой. Та же часть, которую оставляет у себя арендатор, должна рассматриваться даже для коротких периодов в качестве прибылей, входящих непосредственно в нормальную цену продукта, поскольку продукт не производился бы, если бы не предполагалось, что он принесет эти прибыли.

Вот почему, чем более резко проявляются характерные для Англии черты землепользования, тем больше граница между долей землевладельца и долей арендатора совпадает с наиболее глубокой и наиболее важной разграничительной линией, существующей в экономической теории *[Технически это - различие между квазирентой, которая не входит, и прибылью, которая непосредственным образом входит в нормальную цену предложения продукта для периодов не очень большой продолжительности.]*. Этот факт, возможно, в большей мере, чем другие, явился причиной развития английской политической экономии в начале XIX в., которое позволило английским экономистам продвинуться настолько далеко вперед, что даже при нашем поколении, когда столько же интеллектуальных усилий было затрачено в других странах на экономические исследования, как и в Англии, почти все новые конструктивные идеи оказываются лишь развитием других идей, которые в скрытой форме могут быть выявлены в работах английских экономистов прошлого.

Сам по себе этот факт представляется случайным, но, возможно, и нет. Ибо подобный способ разграничения приводит к меньшим трениям, меньшим потерям времени и усилий

на проверку и перепроверку, чем какой-либо другой. Могут возникнуть сомнения, что так называемая "английская система" сохранится. Ей присущи большие недостатки, и, может быть, на будущем этапе развития цивилизации она окажется не лучшей. Но когда мы сравниваем ее с другими системами, мы видим, что она принесла большие выгоды стране, проложившей миру путь к свободному предпринимательству и которая должна была давно принять все те изменения, что приносят свободу и энергию, гибкость и силу.

Глава десятая. Землепользование

§ 1. В древние времена, а в некоторых отсталых странах даже в нашу эпоху, все права на собственность определялись общими соглашениями, а не точными законами и документами. В той мере, в какой существо подобных соглашений может быть сведено к определенным понятиям и изложено языком современного предпринимательства, оно в целом состояло в следующем: владение землей осуществляется не отдельным лицом, а фирмой, в которой один член или группа членов являются пассивным партнером, в то время как другой член или группа членов (им может быть целая семья) представляет собой работающего партнера *[Пассивным партнером может оказаться деревенская община, однако последние исследования, особенно проведенные Зеебомом, дали основания считать, что общины зачастую не были "свободными" и конечными владельцами земли. Изложение дискуссии относительно роли, которую деревенская община играла в истории Англии, содержится в первой главе книги Эшли "История экономики" (A s h l e y. Economic History). Упоминания о том, как примитивные формы совместного владения тормозили прогресс, см. кн. I, гл. II, § 2.]*.

Пассивный партнер иногда бывает главой государства, иногда им оказывается лицо, унаследовавшее право на сбор платежей, причитающихся этому правителю с тех, кто возделывает какую-то часть земель, превратившееся со временем в право собственности, более или менее определенное, более или менее абсолютное. Если, как это и обстоит в целом, он сохраняет обязанность выплачивать некоторые суммы главе государства, компания может считаться состоящей из трех членов, двое из которых являются пассивными. *Фирма может быть еще больше расширена за счет введения посредника, который собирает платежи от нескольких лиц, обрабатывающих землю, и после изъятия определенной доли передает их главе фирмы. Он не является посредником в том смысле, в каком это слово обычно употребляется в Англии, т.е. он не представляет собой лицо, нанятое по субконтракту, которое будет уволено после истечения определенного срока контракта, предусматривающего, что данное лицо будет производить сбор платежей. Он является партнером фирмы, имеющим права на землю столь же реальные, как и права главы фирмы, может быть, не столь широкие. Возможен еще более сложный случай. Могут существовать промежуточные арендаторы между теми, кто фактически обрабатывает землю, и теми, кто арендует ее непосредственно у государства. Лица, фактически обрабатывающие землю, также сильно различаются по характеру своих интересов: некоторые пользуются правом выплачивать фиксированную ренту и полностью избавлены от ее увеличения, другие выплачивают ренту, которая может быть увеличена лишь при определенных оговоренных условиях, некоторые заключают контракт на пользование землей ежегодно.]*

Пассивного партнера или одного из таких партнеров обычно называют собственником, или держателем земли, или лендлордом, или владельцем земли. Однако эта терминология неверна, когда закон или обычай, имеющие почти равную с законом силу, не позволяют ему лишить того, кто обрабатывает землю, аренды путем произвольного повышения

платы за аренду либо каким-нибудь иным способом. В этом случае владение землей осуществляется не одним лицом, а целой фирмой, в которой он является лишь пассивным партнером; платежи, производимые работающим партнером, представляют собой вовсе не ренту, а такую фиксированную сумму или такую долю валовых поступлений, которая обязательна для выплаты в соответствии с устройством фирмы, и, поскольку обычай или закон являются фиксированными и не подлежащими изменениям, постольку теория ренты может лишь в ограниченной степени применяться непосредственно.

§ 2. Но в действительности платежи и отчисления, которые предположительно унифицируются в соответствии с обычаем, почти всегда содержат элементы, не поддающиеся точному определению, в то время как расчет размеров таких платежей и отчислений, основанный на традициях, исходит из приблизительных и расплывчатых понятий либо в лучшем случае выражается терминами, не претендующими на научную точность. *[Проф. Мейтланд в статье о судебных архивах в "Словаре политической экономии" ("Dictionary of Political Economy") замечает, что "мы никогда не узнаем, насколько неопределенной была плата средневековых арендаторов, пока не изучим эти документы".]*

Мы можем наблюдать влияние такой неопределенности на соглашения между владельцем и арендатором даже в современной Англии, поскольку такие соглашения всегда толковались при помощи обычаев, значение которых всегда незаметно уменьшалось и вновь возрастало в зависимости от изменявшихся потребностей следовавших друг за другом поколений. Мы быстрее изменяем свои обычаи, чем это делали наши отцы, и мы лучше принимаем наши изменения и с большей охотой преобразуем наши обычаи в правовые нормы и унифицируем их *[Так, комиссия палаты общин во главе с Пьюзи сообщала, "что различные узансы длительное время преобладали в различных графствах и районах страны, подтверждая претензии выбывающих арендаторов в связи с различными видами сельскохозяйственных работ... Что эти местные узансы учитываются в контрактах или договорах об аренде... если только условия договоров прямо или косвенно не отрицают такую презумпцию. Что в некоторых частях страны возник новый узанс, предоставляющий выбывающему арендатору право на возмещение некоторых издержек... сверх тех, которые были упомянуты... Что эти узансы, видимо, возникли в связи с улучшенной и более активной системой сельского хозяйства, требующей больших затрат капитала... Что эти [новые] узансы постепенно достигли всеобщего признания в некоторых районах, вплоть до того, что в конечном итоге они были признаны там в качестве обычаев страны". Многие из них сейчас приобрели характер юридически закрепленных норм. См. далее § 10.]*.

В наши дни, несмотря на детализированное законодательство и тщательно составляемые договоры, все еще остается большая неопределенность в отношении размеров той суммы капитала, которую лендлорд периодически вкладывает в содержание и расширение сельскохозяйственных построек и другие усовершенствования. Именно в этих вопросах, в той же мере как и в своих прямых денежных отношениях с арендатором, щедрый и либеральный землевладелец может проявить себя, и, что особенно важно для общих положений настоящей главы, изменения в реальной чистой ренте, требуемые от арендатора, столь же часто осуществляются путем негласного изменения долей в расходах на деятельность фирмы, которые несут лендлорд и арендатор, сколь и путем изменения денежной ренты. Таким образом, корпоративные объединения и многие крупные частные землевладельцы часто предоставляют своим арендаторам возможность заниматься своим делом из года в год, не предпринимая никаких попыток добиться, чтобы денежная рента следовала за изменениями в реальной арендной стоимости земли; имеется также много ферм, которые не сдаются в аренду, и все-таки их номинальная рента осталась

неизменной во время сельскохозяйственной инфляции, достигшей своего пика в 1874 г., и во время последовавшей депрессии. Но в более отдаленном прошлом фермер, знавший, что его рента занижена, не мог оказывать давление на своего лендлорда, чтобы тот вложил капитал в систему осушения, либо в новые здания, или даже в осуществление ремонта, и должен был ублажать его на охоте и в других делах; сейчас же лендлорд, имеющий постоянного арендатора, пойдет на многое, что не предусмотрено договором, ради того, чтобы сохранить этого арендатора. Таким образом, хотя денежная рента оставалась стабильной, реальная рента подверглась изменениям.

Изложенные обстоятельства служат важной иллюстрацией того общего положения, что экономическая теория ренты, или, как ее иногда называют, рикардианская теория, неприменима к современному землепользованию, если не внести в нее многочисленных исправлений и ограничений как в отношении существа, так и формы; дальнейшие же исправления и ограничения сделают эту теорию применимой ко всем формам средневекового и восточного землепользования, в которых признавалась какая-либо форма частной собственности. Такие различия касаются лишь степени, а не существа.

§ 3. Однако такие различия очень велики. Частично это вызвано тем, что в древние времена и в отсталых странах власть обычая была более бесспорной; частично же это имеет место потому, что при отсутствии научной истории короткая жизнь человека позволяет ему обнаружить медленные изменения а обычае не лучше, чем рожденной сегодня и гибнущей завтра мухе удастся заметить рост цветка, на котором она сидит. Однако основная причина заключена в том, что условия партнерства отражались в понятиях, которые редко поддаются точному определению и изменению.

Дело в том, что доля старшего партнера в фирме, или лендлорда, как мы можем называть его для краткости, обычно включала (независимо от того, имелось или нет право на определенную долю продукта) право требовать определенных трудовых услуг и повинностей, податей и подарков, и суммы, которые он получал по каждой из этих статей, изменялись в зависимости от времени, места и личности землевладельца. Во всех случаях, когда платежи всех видов, осуществлявшиеся земле дельцем, давали ему остаток сверх необходимого для этого земледельца и его семьи в сочетании с теми удобствами и предметами наслаждения, количество которых устанавливалось в соответствии с обычаем, лендлорд мог использовать свое преимущественное положение для повышения платежей в той или иной форме. Если платежи осуществлялись главным образом в виде определенной доли продукта, он мог увеличить эту долю; однако, поскольку это могло осуществляться в редких случаях без проявления насилия, более вероятно, что он увеличивал число и размеры мелких податей либо настаивал, чтобы обработка земли велась более интенсивно и большая часть земельной площади отводилась зерновым культурам, требующим больших затрат труда и имеющим большую стоимость. Таким образом, изменения происходили большей частью гладко, молчаливо и почти незаметно, подобно движению часовой стрелки, но в конечном счете эти изменения были очень глубокими *[стоимость услуги в виде определенного количества отработанных дней будет частично зависеть от быстроты, с которой работник покинул свой собственный сенокос, когда он был направлен на сенокос своего лендлорда, и энергии, которую он затратил на свою работу. Его собственные права, такие, как право на рубку леса или заготовку торфа, были гибкими; такими же гибкими были права его лендлорда, который обязывал земледельца позволять стаям голубей беспрепятственно пожирать его зерно, молоть зерно только на мельнице милорда и платить пошлины за проезд по его мостам и торговлю на принадлежащих ему рынках. Затем штрафы, или подарки, или "абвабы", как их называют в Индии, к внесению которых могли вынудить арендатора, были более или менее гибкими не только в отношении суммы, но и случаев, в связи с которыми они*

требовались. При моголах главные арендаторы должны были выплачивать огромное число подобных податей в дополнение к номинально зафиксированной доле продукта, и они возлагали их в увеличенных размерах на своих арендаторов в дополнение к своим собственным поборам. Британское правительство не налагало подобных податей, но ему не удавалось, несмотря на многочисленные усилия, защитить субарендаторов от них. Например, в некоторых частях Ориссы сэр У. У. Хантер обнаружил, что арендаторы в дополнение к обычной ренте должны выплачивать 33 различных местных налога. Они платили за свадьбы своих детей, за разрешение на участие в строительстве дамб, за выращивание сахарного тростника, посещение национальных празднеств и т.д. ("Orissa", I, 55 - 59).].

Защита, которую арендатор находил в существующем обычае, имела некоторое значение даже в отношении подобных поборов. Ведь он всегда достаточно точно знал, какие требования должен выполнить в какой-либо данный момент. Здравый смысл окружавших его людей, как тех, кто был выше его, так и тех, кто стоял ниже, противился любым попыткам со стороны его лендлорда осуществить внезапное и насильственное увеличение платежей и податей, налогов и штрафов по сравнению с теми, которые признавались в качестве обычных, и тем самым действие обычая притупляло отроту происходивших изменений.

Кроме того, соответствует действительности, что эти неопределенные и непостоянные элементы ренты составляли обычно лишь небольшую ее часть и что в тех не очень редких случаях, когда денежная рента оставалась фиксированной на всем протяжении весьма длительных периодов, арендатор становился как бы совладельцем земли, что происходило частично в результате отказа лендлорда от дополнительных претензий в случае повышения действительной чистой стоимости земли, а частично также под воздействием ограничивающего влияния обычаев и общественного мнения. Такая сила в какой-то мере напоминает силу, удерживающую дождевые капли на нижней кромке оконной рамы: они держатся крепко до тех пор, пока окно резко не откроют, и тогда они падают вниз одновременно; таким же образом юридические права лендлорда, которые длительное время находились в скрытом состоянии, иногда вдруг вводятся в действие в период великих экономических изменений. *[дии в наши дни мы наблюдаем существование бок о бок самых различных форм землепользования, иногда выступающих под одинаковыми названиями, иногда - под разными. Существуют местности, где райяты и основные арендаторы совместно владеют землей, выплачивая определенный налог правительству, и где райят свободен не только от угрозы изгнания, но и от опасности того, что под страхом применения насилия его вынудят заплатить арендатору, у которого он осуществляет субаренду, сверх той доли излишка производителя, которая строго предписана обычаем. В таком случае производимый им платеж является, как уже говорилось, просто передачей другому партнеру по фирме такой доли поступлений фирмы, которая по неписаному договору о партнерстве принадлежит этому партнеру. Это вовсе не рента. Однако эта форма землевладения существует только в тех районах Бенгалии, в которых в последнее время не происходило крупных беспорядков и где полиция проявляет достаточную активность и справедливость в своих действиях, чтобы воспрепятствовать тирании основных арендаторов над субарендаторами.*

В большинстве районов Индии земледелец арендует землю непосредственно у правительства на основе договора, условия которого могут периодически пересматриваться. Принцип же, положенный в основу этих договоров, особенно на северо-западе и северо-востоке страны, где заселяются новые земли, для обеспечения соответствия подлежащих взносу за эти земли платежей вероятному излишку продукта земли, остающемуся после вычитания того, что необходимо земледельцу для

удовлетворения насущных потребностей и его скромных наслаждений, отвечающих общепринятому уровню данной местности, исходит из предположения, что он осуществляет обработку земли с энергией и использованием навыков, являющихся нормальными в этой местности. Таким образом, производимая одним человеком другому в том же самом месте, эта выплата будет иметь природу экономической ренты. Но поскольку неравные суммы будут выплачиваться в двух районах, обладающих одинаковым плодородием, из которых один обрабатывается энергичными, а другой - лишь слабыми людьми, подобный метод выплаты при сравнении двух различных районов будет являться скорее налогом, а не рентой. Ведь предполагается, что налоги должны взиматься с фактически полученной суммы чистого дохода, а рента - с суммы, которая была бы заработана лицом, обладающим нормальными способностями: удачливый коммерсант выплатит за фактический доход, превышающий доход его соседа в десять раз, сумму налога в десять раз больше, чем этот сосед, который живет с ним в одинаково благоприятных условиях и платит одинаковую ренту.

Во всей истории Индии отмечено мало таких периодов стабильности, который наступил в сельской Англии, после того как войны, голод и эпидемии перестали посещать нас. Широкие волнения, видимо, почти всегда имели место, частично из-за периодического голода (поскольку, как показывает статистический "Атлас Индии", найдется очень немного районов, в которых хотя бы один раз в XIX в. не отмечался жесточайший голод), частично из-за разрушительных войн, которые одна группа завоевателей вслед за другой навязывала этим терпеливым людям, и частично из-за быстроты, с которой самые богатые земли вновь превращаются в густые джунгли. Земля, которая обеспечивает существование самого большого населения, будучи лишенной этого населения, очень быстро превращается в глухое убежище для диких зверей, ядовитых змей, становится рассадником малярии; все это препятствует возвращению беженцев в свои старые дома, и часто им приходится долго бродяжничать, прежде чем они перейдут к оседлой жизни. Когда земля лишается населения, те, в чьем владении она находится, будь это правительство или частные лица, предлагают очень благоприятные условия, чтобы привлечь земледельцев из других мест; подобная конкуренция за привлечение арендаторов оказывает очень большое влияние на отношения между земледельцами и основными арендаторами на большом расстоянии вокруг них, и поэтому в дополнение к изменениям в основанном на обычаях землепользовании, которые, хотя и не ощутимы в данный момент, происходили непрерывно, почти в каждом месте были многочисленные периоды, когда непрерывность воздействия даже старого обычая оказывалась нарушенной, и ожесточенная конкуренция играла доминирующую роль.

Эти нарушающие равновесие силы войны, голода и эпидемий часто проявляли себя в средневековой Англии, однако степень их действия была не столь сильной. Кроме того, темпы почти всех изменений в Индии были выше, чем они могли быть, если бы средняя продолжительность жизни одного поколения была такой же, как в более холодном климате Англии. Мир и процветание поэтому позволяют индийскому населению быстрее оправиться после пережитых катастроф, и традиции, в которых каждое поколение отражает дела своих отцов и дедов, восходят к более близкому прошлому, поэтому узансы, возникшие сравнительно недавно, часто воспринимаются как возникшие в глубокой древности. Изменение может происходить быстрее, если его не считают изменением. Современный анализ может быть применен к существующим ныне условиям землепользования в Индии и других странах Востока, данные о которых удается изучить и сопоставить таким образом, чтобы пролить свет на нечеткие и отрывочные сведения о средневековых видах землепользования, которые практически можно изучить, но невозможно сопоставить. Конечно, существует большая опасность в применении

современных методов к примитивным условиям: здесь гораздо легче совершить ошибку, чем пойти по правильному пути. Однако иногда выдвигаемое утверждение о том, что такие методы совершенно не применимы, видимо, основано на таких концепциях, касающихся задач, методов и результатов анализа, которые имеют мало общего с настоящим, как и с другими современными исследованиями (см. Economic Journal, September, 1892).]

§ 4. Вопрос о том, должны ли платежи, осуществляемые земледельцем за пользование землей, рассчитываться в деньгах или в продукте, представляет все больший интерес в отношении как Индии, так и Англии. Однако мы можем пока обойти его и рассмотреть более фундаментальное различие между "английской" системой аренды и "испольщиной", как ее называют в Новом Свете, либо системой "метайеров" *[Термин "метайер" (фр. - "испольщик") в первоначальном смысле применим только в случаях, когда доля землевладельца в продукте равна половине, однако он обычно применяется ко всем формам отношений, какова бы ни была доля землевладельца. Испольщину следует отличать от системы аренды имущества, при которой землевладелец предоставляет по крайней мере часть имущества, но арендатор полностью ведет все дела фермы на свой собственный риск, выплачивая фиксированную годовую сумму землевладельцу за землю и инвентарь. В средневековой Англии такая система использовалась часто, но, видимо, была известна и система "метайеров" (см.: Rogers. Six Centuries of Work and Wages, ch. X).]* , как ее называют в Старом Свете.

В большей части континентальной Европы, где говорят на романских языках, земля разделена на участки, которые арендатор обрабатывает, используя свой труд и груд членов своей семьи и иногда, хотя и редко, используя труд нескольких наемных работников; на этих участках землевладелец предоставляет строения, скот и иногда даже сельскохозяйственное оборудование. В Америке существует несколько различных форм землепользования, но две трети из них приходится на мелкие участки, сдаваемые в аренду белым из числа более бедных классов или получившим свободу неграм на условиях, при которых труд и капитал получают какую-то определенную долю в продукте. *[В 1880 г. 74% ферм в Соединенных Штатах основывались на груде их владельцев, 18%, т.е. свыше двух третей остальной части, сдавались в аренду с оплатой в виде доли в продукте и только 8% применяли английскую систему. Наибольшая доля ферм, где владельцы не принимали участия в обработке земли, приходилась на южные штаты. В некоторых случаях землевладелец, "фермер", как здесь его называют, предоставлял не только лошадей и мулов, но и корм для них, и в этом случае земледелец, который во Франции назывался бы не "метайером", а "метр-вале", оказывался почти в положении наемного работника, получающего в виде заработной платы часть производимого им продукта, как, например, наемный рыбак, чья плата представляет собой стоимость части улова. Доля арендатора колеблется от одной трети в районах, где почва богатая и выращивание урожая требует небольшого труда, до четырех пятых там, где затрачивается много труда, а предоставленный землевладельцем капитал невелик. Много полезных сведений может дать изучение различных схем, на которых основывается издольный контракт.]*

Подобная система позволяет человеку, почти не имеющему собственного капитала, получить капитал в пользование за более низкую плату, чем он это смог бы сделать каким-либо другим способом, и пользоваться большей свободой и иметь большую ответственность, чем если бы он был наемным работником; таким образом, подобная система имеет многие преимущества, присущие трем современным системам: кооперации, участию в прибылях и сдельной заработной платы *[Отношения между издателем и автором с применением системы "половина прибыли" во многом*

напоминают отношения между землевладельцем и "метайером".]. Однако хотя "метайер" пользуется большей свободой, чем наемный работник, он менее свободен, чем английский фермер. Землевладелец должен потратить много времени и усилий либо собственных, либо наемного агента, чтобы заставить своего арендатора работать, и он должен изымать за это крупную сумму, которая, хотя и выступает под другим названием, в действительности представляет собой доход от управления. Ведь когда земледелец должен отдать землевладельцу половину поступлений на каждую дозу капитала и труда, которую он вкладывает в землю, не в его интересах осуществлять те вложения, общие поступления от которых менее чем вдвое превышают удовлетворяющий его доход. Если, затем, он свободен возделывать почву по своему усмотрению, он будет возделывать ее с гораздо меньшей интенсивностью, чем в соответствии с "английской схемой"; он будет применять только такое количество капитала и труда, которое обеспечит ему поступления, более чем вдвое превышающие сумму, которая удовлетворила бы его; таким образом, его землевладелец будет получать меньшую долю даже по сравнению с теми поступлениями, которые он имея бы при фиксированных платежах. *[Это может быть легко показано на графиках, аналогичных тем, которые использованы в кн. IV, гл. III. Кривая, отражающая долю арендатора, пройдет наполовину (или на одну треть, или на две трети) выше **OD**, как и **AC**; площадь под этой кривой будет представлять долю арендатора, над ней — долю землевладельца. Как и раньше, **OH** будет отражать поступления, требующиеся для вознаграждения арендатора за одну часть вложений; предоставленный сам себе, он не будет осуществлять обработку за пределами точки пересечения кривой, отражающей долю арендатора, с **HC**, и поэтому доля землевладельца в поступлениях при менее интенсивной обработке почвы будет относительно ниже, чем в соответствии с английской системой. Графики этого вида могут быть использованы для иллюстрации того, каким образом проведенный Рикардо анализ факторов, определяющих излишек производителя продукта земли, применим к иным, чем английская, системам землепользования. Небольшие дальнейшие изменения позволят применить их с учетом обычаев, существующих в Персии, где земля сама по себе не имеет высокой стоимости, и "урожай делится на пять частей, каждая из которых причитается: 1-я - земле, 2-я - воде для орошения и т.д., 3-я - семенам, 4-я - труду, 5-я — тягловому скоту. Землевладельцу обычно принадлежат какие-либо две из этих вещей, поэтому он получает две пятых урожая".]*

Таким образом обстоит дело во многих районах Европы, где арендатор имеет практически фиксированную аренду, и тогда только при помощи постоянного вмешательства землевладелец может поддерживать на необходимом уровне количество вкладываемого в ферму труда и добиться меньшего использования арендатором принадлежащего ферме скота за ее пределами, плодами которого он не делится с землевладельцем.

Но даже в наиболее стабильных районах количество и качество имущества, которое в соответствии с обычаем обязан предоставить землевладелец, хотя и незаметно, но постоянно изменяется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. И если арендатор не имеет постоянной аренды, землевладелец может сознательно и беспрепятственно добиться того, чтобы сумма капитала и труда, предоставленная арендатором, и сумма капитала, предоставленная им самим, соответствовали требованиям каждого конкретного случая. *[Это уже делается в Америке и во многих районах Франции. И многие специалисты считают, что такая практика может быть широко распространена и вдохнет новую жизнь в тот способ землепользования, который еще недавно считался разлагающейся системой метайяжа. При тщательной разработке она приведет к тому, что земледелие окажется примерно на столь же высоком уровне и будет приносить землевладельцу столь же высокий доход, как если бы он использовал английскую систему в отношении столь же плодородной земли, расположенной*

одинаково выгодным образом, в которую вкладывается такой же капитал и которая находится в местности, где нормальные способности и предприимчивость тех, кто претендует стать фермером, являются аналогичными.

*Относительно гибкости метайяжа во Франции см. статью Хигтса и Ламбелина в: Economic Journal, March 1894; и в кн.: Леруа-Болье. Распределение богатства, гл. IV (Leroy-Beaulieu. Repartition des Richesses). Как и в предыдущем примечании, пусть оборотный капитал, предоставленный землевладельцем, обозначен отрезком **OK**. на прямой **OD**. Тогда, если землевладелец свободно распоряжается суммой **OK,** притом в своих собственных интересах, и может торговаться с земледельцем относительно количества применяемого им труда, можно доказать геометрически, что этот землевладелец добьется от арендатора вложений труда на таком уровне, как это имело бы место при английской системе, и его доля при этом будет такой же, как и при этой системе. Если он не может изменить сумму **OK**, но все еще оказывается в состоянии контролировать количество вложенного арендатором труда, тогда при определенных формах кривой, представляющих продукт, возделывание земли будет более интенсивным, чем при английской системе, но доля землевладельца окажется несколько ниже. Такие парадоксальные результаты представляют некоторый научный интерес, но их практическое значение невелико.]*

Очевидно, что преимущества системы "метайеров" оказываются значительными, когда арендуемые участки очень малы, арендаторы бедны и землевладельцы не питают отвращения к тому, чтобы прилагать большие усилия ради различных мелких вещей; но она не подходит для участков, достаточно больших для того, чтобы на них мог проявить свою предприимчивость способный и серьезный арендатор. Обычно это ассоциируется с системой крестьянской собственности, и мы можем перейти к ее рассмотрению.

§ 5. Положение крестьянина-собственника имеет ряд весьма привлекательных черт. Он свободен делать все, что ему угодно, и ему нечего опасаться вмешательства землевладельца и того, что кто-нибудь другой воспользуется плодами его работы и самоограничения. Осознание им себя как владельца дает ему самоуважение и стабильность характера, делает его предусмотрительным и сдержанным в привычках. Он вряд ли когда предается безделью и в редких случаях считает свою работу лишь нудным и тяжелым занятием, вся его любовь обращена к земле.

"Магия собственности превращает песок в золото",— говорил Артур Янг. Это, несомненно, происходило во многих случаях, когда собственниками были люди исключительной энергии. Однако не исключено, что такие люди добились бы того же или большего, если бы их кругозор не был ограничен узкими надеждами крестьянина-собственника. У этой медали действительно есть и оборотная сторона. "Земля,— говорят нам,— это лучший сберегательный банк для работящего человека". Иногда же она оказывается "вторым по значению банком". Лучшим же "банком" является энергия самого человека и его детей, но крестьяне-собственники настолько поглощены своей землей, что редко задумываются о чем-то еще. Многие даже из самых богатых среди них экономят на собственном питании и питании членов своей семьи, они гордятся респектабельностью своих домов и обстановкой в этих домах, но ради экономии они живут на кухне, и практически их жилищные условия хуже, а питание гораздо хуже, чем у более высокого класса владельцев коттеджей. Наиболее же бедные из них занимаются тяжелой работой в течение долгих часов, но они не могут сделать многого, потому что они питаются хуже, чем самые бедные английские наемные рабочие. Они не понимают, что богатство полезно только как средство к получению действительного счастья, они жертвуют целью ради средств *[Термин "крестьянин-собственник" является очень неопределенным: он включает*

многих, кто путем выгодных браков собрал в одни руки плоды упорного труда и терпеливого накопительства, а во Франции некоторые из них могли легко выступать в качестве кредиторов государства после большой войны с Германией. Но накопления рядового крестьянина очень невелики, и в трех случаях из четырех его земля испытывает острую нехватку капитала; у него может иметься немного накопленных или вложенных денег, но не обнаружено достаточных оснований считать, что у него их часто бывает много.].

Необходимо вспомнить, что английские работники физического труда отражают скорее провал английской системы, чем ее успех. Они являются потомками тех, кто на протяжении многих следующих друг за другом поколений не воспользовался теми возможностями, посредством которых их более способные и более предприимчивые соседи добивались высоких постов у себя в стране и, что гораздо важнее, получали сборы с большой части поверхности земного шара. Среди причин, которые сыграли решающую роль в том, что британская раса стала основным владельцем Нового Света, наиболее важная заключена в смелой предприимчивости, которая заставила человека, достаточно богатого, чтобы стать крестьянином-собственником, отказаться от нудной жизни и скромного дохода крестьянина. А среди факторов, которые способствовали формированию предприимчивости, ни один не является более важным, чем отсутствие соблазнов ожидать получения мелкого наследства и заключить брак ради какого-то имущества, а не на основе свободного проявления личного выбора, - соблазнов, которые часто тушили энергию молодежи в районах, где преобладала крестьянская собственность.

Частично именно из-за отсутствия этих соблазнов "фермеры" в Америке, хотя они и являются людьми, относящимися к трудящемуся классу, возделывающему свою собственную землю своими собственными руками, не напоминают "крестьян-собственников". Они беспрепятственно и разумно вкладывают свой доход в развитие своей собственной энергии и энергии своих детей, и эта энергия составляет основную часть их капитала, поскольку их земля имеет все еще небольшую стоимость. Их мысль постоянно работает, и, хотя многие из них имеют небольшие технические знания в области сельского хозяйства, острота их ума и разнообразие навыков позволяют им почти безошибочно найти лучшее решение возникающей перед ними проблемы.

Эта проблема в основном состоит в получении большего продукта по сравнению с затраченным на его производство трудом, хотя этот продукт невелик по сравнению с изобильными землями, имеющимися в их распоряжении. В некоторых частях Америки, однако, где земля начинает приобретать стоимость из-за ее редкости и где непосредственное соседство хороших рынков делает прибыльной интенсивную обработку земли, методы ведения хозяйства и землепользования преобразуются в соответствии с английской моделью. За последние несколько лет появились признаки тенденции к тому, что коренные американцы передают лицам, недавно приехавшим из Европы, фермы на Западе, как они уже это делали на Востоке и как это имело место в отношении текстильных предприятий в далеком прошлом.

§6. Вернемся к английской системе землепользования. Она является порочной и жестокой во многих отношениях, но она стимулировала предприимчивость и деятельность, как и экономию усилий, что наряду с географическими преимуществами Англии и свободой от разрушительных войн позволило ей занять ведущее место в мире в искусстве производства и колонизации, а также, хотя и в меньшей степени, в сельском хозяйстве. Англия училась ведению сельского хозяйства у многих стран, и особенно у Голландии, но в целом она учила гораздо больше, чем училась. И в настоящее время ни одна страна, за исключением Голландии, не может сравниться с Англией по производству продукции на

один акр плодородной земли, и ни одна страна в Европе не имеет столь больших доходов по сравнению с трудом, затраченным на их получение *[Видимо, Англия получает больше продукта с акра плодородной земли, чем Голландия, хотя в этом и есть некоторые сомнения. Эта страна проложила для Англии дорогу в большем числе видов промышленного предпринимательства, чем любая другая страна, и это предпринимательство распространилось из густо разбросанных городов по всей территории. Но распространенное мнение о том, что Голландия обеспечивает существование столь же плотному населению, как и Англия, и еще вдобавок экспортируют большое количество излишков сельскохозяйственной продукции, является ошибочным. В Бельгии на импорт приходится значительная часть потребляемого продовольствия, и даже Голландия ввозит столько же продовольствия, сколько она экспортирует, хотя ее несельскохозяйственное население невелико. Во Франции сбор зерновых и даже картофеля в среднем составляет примерно лишь половину сбора собственно Англии, и Франция имеет только половину того количества крупного рогатого скота и овец, которое имеет Англия на единицу площади. С другой стороны, мелкие производители во Франции занимают ведущее положение в выращивании птицы и фруктов, а также в других менее трудоемких областях производства, для которых хорошо подходит ее великолепный климат.]*.

Основное преимущество системы состоит в том, что она позволяет лендлорду брать на себя ответственность только за ту часть имущества, над которой он может осуществлять надзор, притом с небольшими усилиями с его стороны и причинением минимального беспокойства арендатору; вложения же в это имущество, хотя и требуют предприимчивости и рассудительности, не связаны с постоянным мелочным контролем. Его часть состоит из земли, строений и усовершенствований постоянного характера, в Англии она в среднем в пять раз превышает ту собственность, которую должен представить сам фермер, и лендлорд готов внести свою часть в совместное предприятие в виде столь крупного капитала за чистую ренту, в редких случаях приносящую свыше 3% от суммы издержек. Не существует другого вида деятельности, где человек может занять необходимый ему капитал по столь низкой ставке либо, как часто бывает, занять очень большую часть необходимого капитала вообще по любой ставке. Возможно, крестьянин-собственник, как говорят, заимствует даже еще большую долю, но по гораздо более высокой ставке *[В отношении долгих периодов лендлорда можно рассматривать в качестве активного и ведущего партнера в предприятии, для коротких периодов он занимает скорее место пассивного партнера. О значении его предприимчивости см. книгу герцога Аргайллского "Unseen Foundations of Society", особенно с. 374.]*.

Другое преимущество английской системы, которое частично вытекает из первого, состоит в том, что она предоставляет землевладельцу значительную свободу в выборе способного и серьезного арендатора. Насколько это касается использования земли, в отличие от владения ею элемент случайности, обусловленный прирожденными качествами человека, оказывает гораздо меньшее воздействие в Англии, чем в какой-либо другой стране Европы. Но мы уже видели, что даже в современной Англии такой элемент имеет очень большое значение в определении возможностей для получения доступа к командным постам во всех видах коммерческой деятельности, к профессиям, требующим высокого уровня образования, и даже к физическому труду высокой квалификации. И в еще большей мере велика роль этого элемента в английском сельском хозяйстве, поскольку положительные и отрицательные качества лендлордов сочетаются таким образом, что препятствуют отбору арендаторов, исходя из чисто коммерческих соображений, и лендлорды не слишком часто отправляются далеко от своего дома в поисках новых арендаторов *[До сих пор (1907 г.) существует значительная разница во мнениях относительно того, в какой степени привычки лендлордов в сочетании с*

существующей системой землепользования препятствуют выделению новых мелких участков земли для аренды, которые могли бы предоставить разумному работнику возможность создать собственное независимое коммерческое предприятие с такой же легкостью, как ремесленник может создать розничный магазин и мастерскую по металлоремонту или по ремонту других изделий.].

§ 7. Число людей, имеющих возможность совершить шаг вперед в искусстве сельскохозяйственного производства, очень велико. И поскольку различные отрасли сельского хозяйства в меньшей степени отличаются друг от друга по своему общему характеру, чем отрасли обрабатывающей промышленности, можно было бы ожидать, что новые идеи будут одна за другой быстро проникать в сельское хозяйство и распространяться высокими темпами. Однако, напротив, прогресс оказался медленным. Дело в том, что наиболее предприимчивые сельскохозяйственные работники мигрируют в направлении города, те, кто остается в сельской местности, живут более или менее изолированно; и в результате естественного отбора и воспитания их мышление всегда было более консервативным, чем мышление горожан, и они менее охотно предлагали новые пути или следовали по новым путям. Далее, хотя промышленник почти всегда находится в безопасности, копируя схему, которая оказалась удачной у своего соседа, занимающегося таким же производством, фермер не чувствует себя в безопасности, поскольку каждой ферме присущи небольшие особенности, таким образом, слепое заимствование образа действий, оказавшегося удачным по соседству, может привести к провалу, и такой провал заставляет других верить, что старые и испытанные пути являются наилучшими.

Далее, разнообразие мелких элементов сельскохозяйственного производства делает очень трудным надлежащее ведение учета. Существует настолько большое число совместно производимых продуктов и столь много побочных продуктов, столь сложны и непостоянны отношения должника и кредитора в производстве различных культур и применении различных методов откорма скота, что обыкновенный фермер, будь он настолько привержен к ведению учета, насколько он в действительности испытывает к нему отвращение, имел бы огромные трудности в определении, если только он не прибегал бы к полуинстинктивным догадкам, какова цена, которая позволит ему точно оплатить выращивание определенного количества дополнительного продукта. Он может знать достаточно точно основные затраты, но в редких случаях имеет представление об истинных общих издержках, и это еще больше затрудняет быстрое извлечение уроков из опыта и достижение быстрого прогресса при их помощи. *[При аренде небольших участков трудности оказываются еще более значительными. Дело в том, что капиталистический фермер действительно измеряет во всех случаях основные издержки в деньгах. Земледелец же, работающий при помощи своих собственных рук, зачастую вкладывает в землю столько труда, сколько он в состоянии вложить без тщательной оценки стоимости этого труда в деньгах по отношению к стоимости продукта. Хотя крестьяне - собственники земли напоминают владельцев других мелких предприятий своей готовностью работать с большим напряжением, чем те, кого они нанимают, и за меньшее вознаграждение, но они отличаются от мелких производителей в промышленности тем, что часто не привлекают дополнительного труда даже тогда, когда это может окупиться им с избытком. Если все, что они вместе со своей семьей могут сделать для своей земли, оказывается меньше необходимого для этой земли вложения труда, она будет в целом недостаточно возделанной; если труда вложено больше, то часто она будет обработана сверх предела рентабельности затрат Общепринято, что те, кто уделяет свое свободное от основных занятий время какому-либо другому виду производственной деятельности, часто рассматривают свои заработки от него, какими бы низкими они ни были, в качестве дополнительной выгоды;*

и они иногда работают даже за плату, которая означала бы голодное существование для тех, кто целиком зависит от этого вида производства. Это особенно справедливо, когда побочная деятельность состоит в обработке, частично ради удовольствия от самого процесса работы, мелкого участка земли при помощи несовершенного инвентаря.]

Существует и другое различие между способами воздействия конкуренции в сельском хозяйстве и в обрабатывающей промышленности. Если промышленник не проявляет предприимчивости, другие могут заполнить образовавшийся в результате вакуум; но когда один землевладелец лучшим образом не использует ресурсов своей земли, другие не могут восполнить недостачу без того, чтобы не вызвать действия тенденции убыванию отдачи, таким образом, отсутствие у него мудрости и предприимчивости делает (предельную) цену предложения несколько выше, чем она была бы в ином случае *[См. ранее кн. IV, гл. II, § 5 и примечания к нему.]* . Правда, указанное различие состоит лишь в степени проявления, поскольку рост любой отрасли производства может быть ощутимо замедлен любым падением в уровне способностей и предприимчивости владельцев ведущих фирм, функционирующих в этой отрасли. Основные усовершенствования в области сельского хозяйства были осуществлены лендлордами, которые сами являлись горожанами или по крайней мере были тесно связаны с горожанами, а также предпринимателями в отраслях, зависящих от сельского хозяйства *[Протеро в "English Farming", гл. VI, приводит некоторые примеры длительного сопротивления изменениям и добавляет, что даже в 1634 г. пришлось издать в Англии закон, "запрещавший пахать землю при помощи сохи".]*.

§ 8. Хотя природа обычно дает более низкую отдачу при увеличении затрат труда данной производительности, сама человеческая деятельность в целом соответствует закону возрастания отдачи (т. е. совокупная производительность труда растет быстрее, чем численность рабочих) как в сельском хозяйстве, так и в промышленности *[См. ранее кн. IV, гл. III, § 5, 6.]*. Однако в каждом из этих двух случаев экономические показатели расширения масштабов производства оказываются не совсем одинаковыми.

Во-первых, сельское хозяйство должно быть распространено на более обширную земельную площадь: сырье может быть доставлено промышленнику для обработки, но сельскохозяйственный производитель должен искать место для применения своих усилий. Далее, те, кто работает на земле, должны приспосабливать свою деятельность к смене времен года и лишь в редких случаях могут целиком заниматься одним видом работ; вследствие этого сельское хозяйство, даже в условиях применения английской системы, не может быстро осуществлять внедрение промышленных методов производства.

Но существуют и значительные силы, толкающие сельское хозяйство в этом направлении. Развитие изобретательства постоянно увеличивает число полезных, но дорогих машин, применение большинства которых мелким фермером может иметь место лишь в течение очень непродолжительного времени. Он может арендовать некоторые из них, но существует много и таких машин, которые ему удастся использовать только в кооперации со своими соседями; капризы же погоды препятствуют безукоризненной реализации такой кооперации на практике. *[Использование лошадиной тяги относительно дороже паровой тяги и мускульной силы человека в Англии, чем в большинстве других стран. Англия занимает ведущее место в применении паровой тяги в сельском хозяйстве. Дешевизна лошадиной тяги обычно проявляется при сравнении небольших ферм с очень мелкими, но дешевизна паровой тяги или машин, работающих на бензине, проявляется лишь на очень крупных фермах, за исключением тех случаев, когда аренда паровых машин для использования на поле может быть осуществлена на экономически выгодных условиях и в удобное время.]*

Кроме того, фермер должен расширить границы собственного опыта и опыта своего отца, чтобы идти в ногу с изменениями своего времени. Ему необходимо иметь возможность достаточно внимательно следить за достижениями сельскохозяйственной науки и практики, чтобы определить основные пути их целесообразного применения на своей собственной ферме. Для того чтобы все сделать надлежащим образом, требуется подготовленное и гибкое мышление, а фермер, обладающий такими качествами, может найти время для определения общей линии в управлении несколькими сотнями или даже несколькими тысячами акров; простой же надзор в мельчайших деталях за работой его людей — задача, не подходящая для него. Работа, которую он должен выполнять, столь же трудна, как и работа крупного промышленника; последний же не будет расходовать свою энергию на мелочный надзор, для проведения которого он может легко нанять себе помощников. Фермер, способный осуществлять подобную работу более высокого ранга, должен будет тратить свою энергию на деятельность низшего порядка, если только он не наймет несколько бригад работников, каждая из которых будет возглавляться ответственным бригадиром. Однако не много найдется ферм, которые давали бы для этого необходимый простор, и поэтому стимулы, привлекающие действительно способных людей к занятию сельским хозяйством, оказываются очень слабыми; наиболее предприимчивые и способные люди страны, как правило, избегают сельского хозяйства и направляются в отрасли, где достаточно места для того, чтобы человек, обладающий первоклассными способностями, занимался только своей высококвалифицированной работой, выполнял большой объем такой работы и поэтому получал высокий доход от управления *[Эксперимент по ведению фермерского хозяйства в крупных масштабах связан с большими трудностями и затратами, поскольку требуются фермерские строения и средства связи, специально приспособленные для такой фермы; для его осуществления, возможно, придется преодолеть сильное сопротивление, обусловленное обычаями и чувствами, которые не во всем являются вредными. Большим окажется и риск, поскольку в таких случаях те, кто идет впереди, часто терпят неудачу, хотя, когда путь уже проложен, он может оказаться наиболее легким и удобным.*

Наши знания по многим спорным вопросам были бы значительно расширены и получены ценные рекомендации на будущее, если бы какие-то частные лица, или акционерные общества, или кооперативные ассоциации провели тщательные эксперименты с так называемыми "фабричными фермами". В соответствии с этим проектом должен существовать центральный комплекс зданий (их может быть несколько), от которого во все стороны будут проведены дороги или даже узкоколейные рельсовые пути. В этих зданиях будут применяться общепризнанные принципы фабричного управления; используемые машины будут специализированными и экономичными; потери материалов будут исключены; побочные продукты будут утилизироваться, и, что главное, будет применяться наиболее квалифицированная рабочая сила и кадры управления, но только для соответствующих их квалификации видов работ.].

Если предполагается, как это принято в наши дни, что фермер не будет постоянно работать со своими людьми и стимулировать их своим присутствием, то с точки зрения экономики производства, видимо, наиболее выгодной была бы настолько крупная ферма, насколько это позволяют существующие условия землепользования, с тем чтобы создавался простор для применения высокоспециализированных машин и проявления больших способностей со стороны фермера. Но если ферма не является очень крупной и если, как зачастую обстоит дело, фермер обладает не большими способностью и активностью мышления, чем в среднем обладают ведущие мастера в промышленности, то будет лучше всего для других, а в конечном счете и для него самого, когда такой фермер вернется к старой системе и будет работать вместе со своими людьми. Может быть, и его жена вернется к выполнению тех легких работ на ферме и вблизи нее, которые

предписаны традицией. Они требуют спокойствия и рассудительности, они не противоречат образованию и культуре, и в сочетании и с тем и с другим они повысят, а не приведут к ухудшению стиля ее жизни и ее претензий на заметное социальное положение. Имеются некоторые основания считать, что жестокое воздействие принципа естественного отбора в наши дни приводит к вытеснению тех фермеров, которые не обладают способностями к напряженной умственной работе и в то же время не желают выполнять физическую работу. Их места занимают люди, чьи природные способности оказываются выше среднего уровня, которые при помощи современного образования поднимаются из рядов работников физического труда и вполне способны управлять обычной рутинной работой образцовой фермы; они вливают новую жизнь в эту ферму и привносят туда новый дух, призывая подчиненных присоединиться к ним и начать работать, а не приказывая им отправиться на работу. Если не считать очень крупных ферм, то ближайшее будущее английского сельского хозяйства будет связано с довольно небольшими фермами, основанными на этих принципах. Маленькие участки земли имеют великие преимущества во всех случаях, когда буквально каждому растению нужно уделить столько внимания, что о применении машин не может идти речи. Но современное применение научных методов повышает роль той экономии на технических навыках, которая может быть достигнута в крупном питомнике по выращиванию отборных цветов и фруктов при содействии нескольких высокооплачиваемых помощников.

§ 9. Теперь мы можем рассмотреть, в какой мере лендлорды, исходя из своих собственных интересов, могут приспособить размеры арендуемых участков к потребностям людей. Мелкие участки зачастую требуют более дорогостоящих построек, дорог и оград, а также усилий и неожиданных затрат на управление в расчете на единицу площади, чем крупные участки, сдаваемые в аренду; и в то время, как крупный фермер, имеющий некоторую часть богатых земель, может обратить себе на пользу и бедные земли, мелкие арендаторы в целом добьются процветания лишь при использовании хороших земель *[Толкование этого понятия зависит от местных условий и индивидуальных потребностей. При использовании постоянных пастбищ вблизи города или промышленного района преимущества мелких арендуемых участков проявляются в максимальной степени, а влияние недостатков сведено к минимуму. Для мелких обрабатываемых участков почва должна быть не легкой, а плотной, и, чем плодороднее, тем лучше; особенно это относится к арендуемым участкам настолько малым, что они обрабатываются главным образом при помощи лопаты. Мелкому арендатору, как правило, легче всего платить аренду за холмистую и неровную почву, поскольку он очень мало теряет из-за невозможности использования машин.]* . Их валовая рента в расчете на акр должна быть поэтому выше, чем на крупных фермах. Однако выдвигаются утверждения, что лендлорды, особенно в тех случаях, когда земля густо заселена, неохотно идут на субаренду, если только они не представляют себе способа получения ренты за. мелкие участки, которая обеспечила бы им наряду с высокими прибылями на произведенные ими затраты надежную денежную гарантию на случай возникновения потребности воссоединения участков, и что рента за мелкие участки, особенно лишь в несколько акров, необычайно высока во многих районах страны. Иногда предрассудки, присущие лендлорду, и его стремление к неограниченной власти заставляют его решительно отказывать в продаже или аренде земли тем лицам, которые не разделяют его взглядов по социальным, политическим или религиозным вопросам. Представляется достоверным, что существование пороков этого рода всегда было ограничено небольшим числом районов и что они быстро исчезают, но справедливо привлекают к себе внимание, поскольку в каждом районе имеется общественная потребность не только в крупных, но и в мелких участках для аренды, в огородах и больших садах и в целом в настолько мелких участках, которые могли бы обрабатываться людьми, имеющими другие виды занятий. *[Они способствуют увеличению числа людей, работающих умственно и физически на*

открытом воздухе, они дают сельскохозяйственному работнику опору для продвижения наверх, предупреждают его побуждения к уходу из сельского хозяйства ради поисков других возможностей удовлетворения его амбиций и таким образом ограничивают тот большой ущерб, который наносится постоянным оттоком наиболее способных и смелых молодых людей в города. Они нарушают монотонность существования и дают возможность здорового отдыха от постоянного пребывания в помещении, удовлетворяют интересы людей с самыми различными характерами и их фантазию и воображение в области организации своей личной жизни; они отвлекают людей от более грубых и низменных удовольствий, зачастую позволяют сохраниться семье, которая в противном случае распалась бы; при благоприятных обстоятельствах они позволяют значительно улучшить материальные условия работника, и они уменьшают раздражение, как и прямые потери, которые вызываются неизбежными перерывами в их обычной работе. В показаниях перед комиссией по мелким владениям, 1906 г. (Cd. 3278) с достаточной полнотой приведены преимущества и недостатки, которые испытывают владельцы мелких участков. В 1904 г. в Англии 111 тыс. участков имели от 1 до 5 акров земли, 232 тыс. - от 5 до 50 акров, 150 тыс. - от 50 до 300 акров и 18 тыс. - свыше 300 акров. См. там же, Приложение II.]

И наконец, хотя крестьянская собственность как система не подходит для экономических условий Англии, для ее почвы, климата и характера людей, все же там существуют некоторые крестьяне-собственники, совершенно довольные данными условиями, и есть люди, которые купили бы небольшие участки земли и счастливо жили на них, если бы они могли приобрести именно то, что им нужно, и там, где им нужно. По своему характеру они не возражали бы против тяжелой работы и экономной жизни при условии, что им никого не пришлось бы называть своим хозяином, они обожают спокойствие и ненавидят волнения, они обладают неиссякаемым источником любви к земле. Должны быть созданы разумные возможности для таких людей вкладывать свои сбережения в маленькие участки земли, на которых они при помощи своих собственных рук могут вырастить приемлемый урожай, и существующие ныне строгие правовые ограничения на передачу мелких участков должны быть по крайней мере уменьшены.

Не исключено, что кооперация может процветать в сельском хозяйстве и сочетать экономию от широкомасштабного производства с многими радостями и общественными выгодами, получаемыми от мелкой собственности. Она требует обычаев, основанных на взаимной ответственности и доверии, но, к сожалению, самые смелые и решительные, а поэтому и более надежные среди сельских жителей люди всегда переезжали в города, а те, кто оставался в сельском хозяйстве, внушали подозрение. Однако Дания, Италия, Германия и, наконец, Ирландия проложили дорогу движению, которое кажется многообещающим для организованной кооперации в обработке молочных продуктов, изготовлении масла и сыра в закупке инвентаря для ферм и реализации фермерской продукции, и Англия следует их примеру. Однако это движение имеет ограниченную сферу, оно мало затрагивает непосредственно полевые работы.

Подобно тому как кооперация может сочетать многие преимущества всех систем землепользования, коттерная система Ирландии часто сочетала их недостатки, но наибольшее зло и его причины почти полностью исчезли, и экономические аспекты проблемы именно сейчас вытесняются на второй план политическими аспектами. Поэтому мы не будем затрагивать эту проблему *[Не следует соглашаться с основной массой обычно предъявляемых рикардианской теории обвинений в том, что она послужила причиной ошибок, допущенных английскими законодателями в первой половине XIX в. в их попытках навязать английскую систему землепользования Индии и Ирландии. Сама эта теория интересовалась причинами, которые определяют величину*

производительского избытка, получаемого за счет земли во все времена, и не особенно большой вред был причинен, если этот избыток рассматривался в трактате, написанном в Англии и для англичан, в качестве доли лендлорда. Эта ошибка юриспруденции, а не экономической теории заставила наших законодателей создать бенгальскому сборщику податей и ирландскому лендлорду условия для присвоения всей собственности занимающейся сельским хозяйством фирмы, состоявшей из арендатора и лендлорда в Ирландии и правительства и арендаторов вместе с испольщиками в Бенгалии, поскольку сборщик податей в большинстве случаев являлся не действительным членом фирмы, а только одним из ее служащих. Однако более разумные и справедливые понятия существуют ныне как у правительства Индии, так и Ирландии.].

§ 10. Провал английской системы землепользования в Ирландии четко обнаружил присущие ей трудности, которые, однако, были незаметны в Англии в силу соответствия этой системы предпринимательским обычаям и характеру ее населения. Основная из этих трудностей вызвана тем обстоятельством, что, хотя данная система по своей сути является конкурентной, условия сельского хозяйства даже в Англии создают серьезные препятствия для полного действия свободной конкуренции. Прежде всего имеются особые трудности в оценке реальных фактов, на которых должна базироваться такая конкуренция. Мы уже отмечали особую трудность ведения точного учета на ферме, к этому следует добавить, что подсчеты фермером ренты, на выплату которой ему целесообразно согласиться, еще больше осложнены трудностью определения, что представляет собой нормальный урожай и нормальный уровень цен. Дело в том, что урожайные и неурожайные годы подвержены столь сложной цикличности, что требуется много лет для получения надежного среднего показателя *[См.: T o o k e and Newmarch. History of Prices, vol. VI, app. III.]* ; за этот же продолжительный период промышленное окружение, вероятно, существенным образом изменится, могут также подвергнуться изменениям и местный спрос, возможности данного производителя для сбыта его продукции на отдаленных рынках и условия, способствующие его отдаленным конкурентам в осуществлении сбыта на местном рынке.

Лендлорд, пытаясь определять, какую ренту ему следует принять, тоже сталкивается с этой трудностью и еще с одной, возникающей в связи с разными по уровню способностями фермеров в различных частях страны. Избыток производителя, или английская рента фермы,- это такой излишек, который ее продукт приносит сверх понесенных затрат на возделывание земли, включая нормальную прибыль фермера; предполагается, что способности и предприимчивость фермера являются нормальными для ферм этой категории в **данном месте**. Очевидной становится трудность того, что эти последние слова можно толковать в очень широких пределах.

Ясно, что если фермер обладает способностями, которые ниже среднего уровня способностей фермеров его округа, если его единственной сильной стороной является умение выторговывать себе выгоды, если его валовой продукт невелик, а его чистый продукт пропорционально еще меньше, то в этом случае лендлорд будет действовать в интересах всего общества, когда он передает ферму более компетентному арендатору, который будет платить более высокую заработную плату наемным работникам, получать более высокий чистый продукт и платить несколько более высокую ренту. С другой стороны, когда местные требования в отношении нормальных способностей и предприимчивости невысоки, то ни непосредственно этические нормы, ни долгосрочные коммерческие интересы лендлорда не будут с достаточной очевидностью определять для лендлорда необходимость добиваться более высокой ренты, чем та, которая может быть выплачена фермером, соответствующим подобным требованиям, даже если повышение может быть достигнуто путем приглашения фермера из другого района, где требования

являются более высокими *Трудности этого рода практически решаются посредством подтвержденных опытом компромиссов, которые также соответствуют научному толкованию понятия "нормальный". Если местный арендатор проявил необычные способности, лендлорда будут считать алчным хищником, который под угрозой приглашения арендатора из других мест пытался вымогать более высокую ренту, чем та, которую дает земля при работе на ней обычного местного фермера. С другой стороны, если ферма освободилась, действия лендлорда будут считаться разумными, когда он пригласит арендатора из других мест, и деятельность этого арендатора послужит хорошим образцом для данного района, а сам арендатор будет примерно поровну делить с лендлордом дополнительный чистый избыток, полученный благодаря его способностям и навыкам, которые, строго говоря, не являясь исключительными, все же будут превышать нормальный местный уровень. Это следует сравнить с действиями правительственных чиновников в Индии в отношении одинаково плодородной земли, обрабатываемой энергичными и малоэнергичными народностями, о чем говорится в примечании на выше.]*.

Тесно связанным с изложенным выше оказывается и другой вопрос, касающийся свободы арендатора улучшать естественные положительные свойства земли на свой страх и риск, исходя из предположения, что в случае успеха он оставляет себе несколько больше, чем нормальная прибыль от его предприятия. Что касается проведения незначительных улучшений, то эта трудность в большей мере преодолевается в течение долгосрочной аренды. Такая аренда принесла много выгод Шотландии, но она обладает и рядом присущих ей недостатков. Как это часто отмечали, "английский арендатор всегда имеет какой-то срок аренды, даже если у него нет договора", и далее: "Черты, характерные для крестьянской земельной собственности, имеются даже в чисто английских отношениях землепользования". Когда погода и условия рынка благоприятствуют фермеру, он выплачивает свою полную ренту и избегает предъявлять лендлорду претензии, которые заставили бы последнего задуматься о возможности повышения ренты. Когда дела идут плохо, лендлорд частично в силу сочувствия, а иногда исходя из деловых соображений временно освобождает арендатора от уплаты ренты и принимает на себя расходы по ремонту и т.д., которые в другом случае должен был бы нести фермер. Таким образом, между лендлордом и арендатором могут иметь место значительные взаимные платежи и взносы без каких-либо изменений номинальной ренты. *[Ср.: N i c h o I s o n. Tenants' Gain not Landlords' Loss, ch. X.]*

В соответствии с обычаем арендатору в Англии всегда предоставлялась некоторая частичная компенсация за проведенные им усовершенствования, и в последнее время этот обычай нашел свое отражение и даже закрепление в законодательстве. На практике арендатор не гарантирован от повышения его ренты в связи с ростом продуктивности почвы в результате осуществленных им разумных усовершенствований, но при прекращении аренды он может потребовать компенсацию за неиспользованную стоимость таких усовершенствований, подлежащую установлению в судебном порядке *[Закон о сельскохозяйственной аренде 1883 г. предусмотрел обеспечение соблюдения обычаев, которые комиссия Пьюзи восхваляла, но не предлагала обеспечить их соблюдение. Многие усовершенствования осуществляются частично за счет землевладельца и частично за счет арендатора, причем первый предоставляет материалы, а второй - труд. В других случаях лучше всего, если усовершенствования в действительности осуществляются лендлордом, который полностью несет связанные с ними расходы и принимает на себя риск, а также реализует все выгоды. Закон 1900 г. признал это и частично ради простоты его выполнения предусматривал, что компенсация за некоторые усовершенствования может быть истребована только в случае, если они были осуществлены с согласия землевладельца. При проведении дренажа лендлорду должно*

быть представлено извещение о желании арендатора, с тем чтобы он имел возможность принять на себя риск и воспользоваться долей полученных выгод. Что касается применения органических удобрений, некоторых видов ремонта и т.д., арендатор может действовать, не консультируясь с лендлордом, а просто принимая на себя риск, что его затраты не будут рассматриваться третейским судьей в качестве требующих компенсации.

В соответствии с законом 1900 г. третейский судья должен установить такую компенсацию, которая бы "справедливо отражала стоимость улучшения для нового арендатора" за вычетом любой части стоимости, могущей являться результатом реализации скрытых "природных качеств почвы". Но подобный вычет был отменен законом 1906 г., поскольку считалось, что интересы лендлорда в достаточной степени обеспечивались положениями, требующими его согласия в некоторых из тех случаев, когда подобные скрытые качества могут быть реализованы, и предоставляющими ему возможность взять на себя риск в остальных случаях.].

Наконец, следует сказать несколько слов по поводу частных и общественных интересов в связи с застройкой свободного пространства в городах. Уэйкфилд и американские экономисты показали нам, каким образом малонаселенный новый район становится богаче в результате появления каждого нового поселенца. Другая истина заключена в том, что густонаселенный район обедняется каждым, кто добавляет там новое здание или увеличивает высоту старого здания. Отсутствие воздуха и света, возможностей для спокойного отдыха вне помещения для людей всех возрастов и для здоровых игр детей приводят к истощению сил лучшей части английского населения, которая постоянно мигрирует в наши крупные города. Позволяя бездумно застраивать свободные территории, мы совершаем большую ошибку с деловой точки зрения. Ради небольшой материальной выгоды мы бесполезно растрачиваем те силы, которые являются фактором производства любого богатства, мы жертвуем теми целями, по отношению к которым материальное богатство представляет собой лишь средство. *[Дальнейшее рассмотрение этого вопроса см. в Приложении G.]*

Глава одиннадцатая. Общий взгляд на распределение

§ 1. Мы можем резюмировать теперь аргументы, изложенные в предшествующих десяти главах. Это будет еще очень далеко от законченного решения рассматриваемой проблемы, поскольку оно охватывает вопросы, связанные с внешней торговлей, колебаниями кредита и занятости, а также последствиями совокупного и взаимного влияния этих факторов во всем многообразии его форм. Тем не менее наиболее важные и постоянные последствия, управляющие распределением и обменом, будут учтены. В резюме, приведенном в конце кн. V, мы провели линию непрерывности, связывающую приложения общей теории равновесия спроса и предложения к различным периодам — от настолько коротких, что издержки производства не могут оказывать прямого влияния на стоимость, до настолько продолжительных, что предложение средств производства может полностью приспособиться к косвенному спросу на них, который возникает из прямого спроса на товары, производимые с их помощью. В настоящей книге мы займемся другой линией непрерывности, пересекающей линию, которая связывает различные временные периоды. Она увязывает разные факторы и средства производства, вещественные и человеческие, и устанавливает единство их основы, несмотря на серьезные внешние различия между ними.

Во-первых, имеется много общего между процентом на капитал и заработной платой и другим вознаграждением усилий. Поскольку существует общая взаимосвязь между причинами, управляющими ценами предложения вещественного и личного капитала, мотивы, побуждающие человека накапливать личный капитал как вложения в образование его сына, схожи с теми, которым подчиняется накопление вещественного капитала для его сына. Существует непрерывный переход между отцом, цель работы и ожидания которого — суметь оставить своему сыну богатое и крепко поставленное промышленное или торговое предприятие, и отцом, который работает и ожидает, чтобы обеспечить своего сына, пока тот медленно приобретает законченное медицинское образование, и, наконец, купить ему доходную практику. Есть точно такой же непрерывный переход от него к отцу, который работает и ожидает, чтобы его сын мог подольше оставаться в школе, а затем работать еще некоторое время почти без оплаты, овладевая сложной профессией, вместо тою чтобы быть вынужденным содержать себя ранним трудом в качестве, например, посыльного, которому относительно много платят, потому что этот путь не ведет к будущему успеху.

Поистине верно, что единственные индивидуумы, которые — при существующем общественном устройстве — с большой вероятностью могут вкладывать значительные средства в развитие такого личного капитала, как юношеские возможности, ~ это его родители, и что многие первостепенные способности остаются навек неразвитыми из-за того, что никто из тех, кто мог бы развивать их, не получает какой-либо конкретной выгоды от этого. Данный факт имеет очень важное практическое значение, поскольку его последствия кумулятивны. Однако он не дает коренного различия между вещественными и человеческими факторами производства, так как аналогичен тому факту, что значительные площади богатой земли плохо обработаны потому, что те, кто мог бы обрабатывать их хорошо, не имеют к ним доступа.

К этому следует добавить, что, поскольку человеческие особи растут медленно и медленно изнашиваются, а родители, выбирая род занятий для своих детей, должны, как правило, смотреть вперед на целое поколение, изменения спроса на этот фактор требуют большего времени для полного проявления их воздействия на предложение, чем большинство вещественных средств производства; и особенно долгий период применительно к труду требуется для полного проявления экономических сил, ведущих к выравниванию соотношения спроса и предложения до нормального. Таким образом, в целом денежные издержки любого вида труда для нанимателя в долгосрочном аспекте точно соответствуют реальным издержкам производства данной рабочей силы *[Ср. с кн. IV, гл. V, VI, VII, XII, и кн. VI, гл. IV, V и VII.]*.

§ 2. Производительность человеческих факторов производства, с одной стороны, и вещественных — с другой, взвешиваются одна по отношению к другой и сравниваются с их **денежными** издержками, и каждый из этих факторов применяется в тех пределах, в которых он производительнее другого по соотношению их денежных издержек. Главная функция предпринимательской деятельности — облегчить свободное осуществление этого великого принципа замещения. Чаще всего к общественной выгоде, но иногда и в ущерб ей предприниматели постоянно сравнивают услуги машинного оборудования и рабочей силы, квалифицированного и неквалифицированного труда, мастеров и управляющих; они постоянно экспериментируют с новыми усовершенствованиями, предполагающими использование тех или иных факторов производства, и отбирают из них наиболее выгодные для себя *[Ср. с кн. V, гл. III, § 3, и кн. VI, гл. VII, § 2.]* .

Таким образом, почти любой вид труда по производительности относительно его издержек постоянно сопоставляется в одной или более отраслях производства с какими-то

другими видами труда, а последние в свою очередь - с остальными. Эта конкуренция главным образом "вертикальная"; это борьба за область занятости, происходящая между группами труда разной категории сложности (grade), но используемыми в одной отрасли производства и как бы запертыми одними и теми же вертикальными перегородками. Однако одновременно происходит и "горизонтальная" конкуренция, причем теми же способами, поскольку, во-первых, существует большая свобода перемещения взрослых индивидуумов из одной отрасли деятельности в другую и, во-вторых, родители, как правило, могут вводить своих детей почти в любую смежную область, где используется труд этой категории. Посредством этой комбинированной - вертикальной и горизонтальной — конкуренции достигается эффективное и точное равновесие в оплате услуг труда разной квалификации, несмотря на то что рабочая сила любой категории даже сейчас набрана преимущественно из детей тех, кто занят в этой категории *[Ср. с кн. IV, гл. VI, § 7, и кн. VI, гл. V, § 2.]*.

Итак, принцип замещения действует главным образом косвенно. Когда два бака с какой-либо жидкостью соединены трубой, жидкость, находящаяся непосредственно у входного отверстия трубы в баке, где ее уровень выше, потечет во второй бак, даже если она очень вязкая; поэтому уровни в обоих баках будут выравниваться, хотя жидкость из дальнего угла одного бака не будет при этом переливаться в дальний угол другого. Если труба соединяет несколько баков, жидкость во всех них будет стремиться к одному уровню, даже если некоторые баки не будут соединены непосредственно друг с другом. Точно так же принцип замещения постоянно стремится косвенными путями установить пропорциональность отдачи и производительности в отраслях, даже в тех из них, которые непосредственно не связаны и не конкурируют друг с другом.

§3. Нет никакого нарушения непрерывности при переходе от неквалифицированного рабочего к квалифицированному, далее к мастеру, руководителю подразделении, главному управляющему крупным предприятием, оплачиваемому частично долей в прибылях, к младшему партнеру и наконец к главному компаньону огромного частного дела. В акционерной компании существует даже нечто вроде впадины (anticlimax) при переходе от директоров к рядовым акционерам, на которых в конечном счете ложится основной риск предпринимательства. Тем не менее предприниматели являются в известной мере отдельным классом.

Принцип замещения действует в направлении балансирования за какой-то период одного фактора производства с другим главным образом благодаря сознательным действиям предпринимателей; нет никакого другого посредника в осуществлении этого принципа, кроме косвенного влияния конкуренции между предпринимателями. Он действует слепо и даже разрушительно, принуждая многих из тех, кому вначале повезло с хорошей работой, сдаться в конкурентной борьбе, а вкупе с тенденцией возрастания отдачи он усиливает тех, кто уже силен, и передает бизнес слабых другим, тем, кто уже приобрел частичную монополию.

Однако, с другой стороны, находится, также постоянный, рост сил, разрушающих старые монополии и предоставляющих людям, обладающим хотя бы небольшим собственным капиталом, возможности как для создания новых предприятий, так и для продвижения по службе в крупных государственных и частных концернах; и эти силы предоставляют бизнесу возможность распоряжаться капиталом, требующимся для придания ему размаха.

В целом работа по управлению хозяйственной деятельностью обходится дешево - не так дешево, как это станет возможным в будущем, когда коллективистские инстинкты людей, их чувство долга и общественное сознание разовьются более полно, когда общество само

будет больше стремиться развить скрытые способности тех, кто родился в бедности, и уменьшить секретность коммерческой деятельности и когда наиболее разрушительные формы спекуляции и конкуренции будут изжиты. Однако и сейчас она настолько дешева, что се вклад в производство превышает ее оплату, ибо предприниматель, подобно квалифицированному ремесленнику, предоставляет обществу необходимые услуги. которые обходились бы последнему дороже, если бы оно получало их другим путем.

Схожесть причин, определяющих нормальное вознаграждение обычных способностей, с одной стороны, и способности бизнеса распоряжаться капиталом — с другой, не распространяется на текущие колебания отдачи от них. Поскольку предприниматель выступает в качестве буфера между покупателем товаров и всеми классами труда, которым они создаются, он получает полную цену одних товаров и платит полную цену остальных. Колебания его прибыли следуют за колебаниями цен на продаваемые им вещи, и поэтому их амплитуда больше, в то время как колебания заработной платы его наемных работников отстают во времени и менее значительны. Прибыль в каждое отдельное время на его капитал и способности иногда огромна, но иногда выражается и отрицательной величиной, тогда как вознаграждение его наемных работников никогда не бывает очень высоким и никогда не бывает со знаком минус. Тот, кто живет на заработок, вероятно, страдает больше, когда теряет работу, но это вследствие того, что у него нет запасов, а не потому, что он получатель заработной платы (wage-receiver) *[Ср. с кн. V, гл. II, § 3, и кн. VI, гл. IV, § б, гл. VIII, § 7-9.]*.

Та часть дохода, которой человек обязан своим необычайным природным способностям, — подарок судьбы ему и в абстрактном представлении имеет определенное сходство с другими дарами природы, например такими, как плодородие земли. Однако по отношению к нормальным ценам ее нужно квалифицировать скорее как прибыль, полученную от обработки новых участков свободным поселенцем или от находки собирателя жемчуга. Урожай одного поселенца лучше, а другого — хуже, чем ожидавшийся. Удачная находка во время одного погружения собирателя жемчуга компенсирует многие другие, бесплодные. Высокий доход, который приносит одному адвокату', инженеру или торговцу его природный талант, соотносится со сравнительной неудачей многих других, которые в молодости, возможно, были столь же многообещающими людьми и затратили столько же на образование и жизненный старт, но у которых отношение их услуг производству к их затратам оказалось меньше. Наиболее умелые предприниматели — это, вообще говоря, те, кто получает самые высокие прибыли и вместе с тем производит свою работу с наименьшими издержками, и передать их работу менее квалифицированным людям, которые попытаются выполнить ее дешевле, столь же расточительно для общества, как отдать драгоценный алмаз в обработку более низко оплачиваемому, но неумелому гранильщику.

§ 4. Возвращаясь к точке зрения, изложенной в гл. II данной книги, мы можем определить двойное отношение, которым факторы производства связаны друг с другом. С одной стороны, они часто конкурируют за занятость: тот, чья производительность относительно издержек на него выше, стремится вытеснить другой и тем самым ограничивает цену спроса на него. С другой же стороны, они формируют сферу занятости друг для друга, так как для любого из них не существует сферы занятости, кроме той, которую создают другие: национальный дивиденд, который является общим продуктом всех их и который растет вместе с предложением каждого из них, является также единственным источником спроса на любой из них.

Таким образом, рост вещественного капитала заставляет его прокладывать пути в новые сферы его использования и, хотя это может случайно уменьшить сферу занятости для

ручного труда в некоторых отраслях, в целом же приводит к значительному расширению спроса на ручной труд и все другие факторы производства. Поэтому значительно увеличивается и национальный дивиденд, который является общим источником спроса на все факторы, и, поскольку усиление конкуренции вещественного капитала за занятость снизит норму процента, общий продукт капитала и труда будет разделяться в более благоприятном соотношении для труда, чем ранее.

Этот новый спрос на труд отчасти примет форму создания новых предприятий, которые до этого не могли бы сводить концы с концами; тем временем возникнет новый спрос со стороны производителей нового, более дорогого, оборудования. Поэтому, когда мы говорим, что машины заменяются трудом, это означает, что один вид труда, связанный с длительным ожиданием, вытесняется другим — с меньшим ожиданием, и по одной только этой причине было бы невозможно заменить капитал трудом вообще, разве что на отдельных местах, импортируя его из других мест.

Остается верным, однако, что главной выгодой для груда, вытекающей из роста капитала, является не создание для первого новых сфер занятости, но возрастание общего продукта земли, труда и капитала (или земли, труда и ожидания) и уменьшение доли этого продукта, выделяемой как вознаграждение данной суммы капитала (или ожидания).

§5. При обсуждении влияния, которое оказывает изменение предложения какого-либо промышленного вида труда на сферу занятости других видов труда, не было необходимости затрагивать вопрос о том, вызывается ли увеличение массы труда ростом числа или повышением производительности работников этой группы, потому что данный вопрос не имеет прямого отношения к анализу. В любом случае к национальному дивиденду добавляется одинаковая величина, и в любом случае конкуренция заставит их в равной степени переступить те границы, за которыми предельная полезность их труда ниже, и таким образом уменьшит долю общего продукта, на которую способна претендовать как на вознаграждение данная сумма труда данного вида, в тех же масштабах.

Однако этот вопрос жизненно важен для самих работников данной группы, поскольку если изменение выражается в увеличении их средней производительности на 1/10, тогда уровень совокупного дохода каждых десяти из них будет таким же, каким он был бы у каждых 11 работников, если бы их число увеличилось на 1/10, производительность оставалась неизменно *[Предположим, например, что расширение предложения тр да данной группы на 1/10 заставит работников этой группы выполнять работу с более низкой предельной полезностью и таким образом снизит их заработную плату за любое данное количество труда на 1/30. Тогда, если изменение будет связано с увеличением их численности, их средний заработок уменьшится на 1/30. Однако, если оно будет вызвано ростом производительности, оплата их труда увеличится на 1/16, (более точно она составит 11/10 x 1 19/300 прежней).]*.

Зависимость заработной платы каждой группы рабочих от числа и производительности других групп составляет особый случай общего правила о том, что окружение (или конъюнктура) играет роль, по меньшей мере сравнимую с ролью затрат человеческих энергии и способностей в определении той части чистого продукта, к которой всегда приближается его заработная плата под влиянием конкуренции.

Чистый продукт, к которому приближается нормальная заработная плата любой группы рабочих, следует исчислять на основе предпосылки, что производство доведено до такого уровня, при котором его продукт может быть продан с нормальной, но не большей

прибылью и в расчете на рабочего с нормальной производительностью, чей добавочный продукт оплачивает предпринимателя нормальных способностей, нормальной удачливости и с нормальными ресурсами, приносящими нормальную прибыль, но не более. (Чтобы исчислить нормальную заработную плату рабочего, чья производительность больше или меньше нормальной, нужно добавить к чистому продукту или вычесть из него соответствующую величину.) Избираемый период должен характеризоваться нормальной степенью процветания и относительным соответствием предложения различных видов труда. Если же, например, строительная промышленность находится в исключительном застое, или, наоборот, необычайно процветает, или ее развитие ограничено недостаточным предложением труда каменщиков либо плотников, в то время как предложение труда других классов строительных работников избыточно, то такое положение не позволит правильно исчислить отношение чистого продукта к нормальной заработной плате ни по каменщикам, ни по плотникам. *[О соотношении между заработной платой и предельным чистым продуктом труда см. кн. VI, гл. I и II, и особенно §7 в каждой из глав ; далее этот вопрос рассматривается в кн. VI, гл. XIII. Относительно необходимости находить представительный предел см. кн. V, гл. VIII, § 4, 5, где приводятся соответствующие аргументы в пользу вывода, что, когда он достигается, воздействие предложения труда любой группы рабочих на заработную плату остальных уже учтено и что влияние, которое оказывает тот или иной отдельный рабочий на общее экономическое положение отраслей страны, бесконечно мало и не соответствует отношению его чистого продукта к его заработной плате. О препятствиях к быстрому росту выпуска, даже когда такой рост теоретически дает большую экономию, и об особой осторожности, необходимой в употреблении термина "предельный" по отношению к этим препятствиям, немного говорится в кн. V, гл. XII, и в Приложении H.]*

Глава двенадцатая. Общее воздействие экономического прогресса

§ 1. Сфера занятости, предоставляемая труду и капиталу в каком-либо месте, зависит, во-первых, от наличия там природных ресурсов, во-вторых, от возможности их использования, вытекающей из развития знаний, а также общественной и промышленной организации, и, в-третьих, от доступа к рынкам сбыта для образующегося излишка товаров. Важность последнего условия часто недооценивается, однако если мы обратимся к истории новых государств, то увидим, что его роль значительна.

Обычно говорят, что там, где существует изобилие хорошей земли, свободной от ренты, а климат здоровый, и реальное вознаграждение труда, и процент на капитал должны быть высокими. Но это лишь отчасти верно. Жизнь первых колонистов Америки была очень тяжела. Природа давала им дерево и мясо почти свободно, однако удобств и наслаждений у них было мало. И даже сейчас остаются места, особенно в Южной Америке и Африке, которых капитал и труд избегают, так как несмотря на то, что природа рождает там все в изобилии, оттуда нет готовых коммуникаций в остальной мир. С другой стороны, капитал и труд могут быть с высокой отдачей применены в добывающих районах, расположенных в центре солончаковой пустыни, в которую однажды были проложены коммуникации из внешнего мира, или в торговых центрах, расположенных на бесплодном морском побережье, которые, если бы они были ограничены собственными ресурсами, могли бы содержать небольшое население, да и то лишь в крайней нищете. И великолепные рынки предлагаются для продуктов вновь заселенных стран странами, давно заселенными, с тех пор, как коммуникации на паровой тяге превратили Северную Америку, Австралию и отчасти Африку и Южную Америку в богатейшие за все время крупные сферы занятости капитала и труда.

Однако в конечном счете главная причина современного процветания новых стран заключается не в тех предлагаемых Старым Светом рынках, где на место доставляются товары, а в тех, на которые поступают обязательства доставить их к определенной дате. Горстка колонистов, получивших вечные права на необозримые площади богатой земли, стремится пожинать будущие ее плоды уже в этом поколении, и поскольку она не может сделать это непосредственно, то делает это косвенным путем, продавая в обмен на готовые товары Старого Света обещания заплатить намного большими количествами товаров, которые ее собственная земля произведет в будущем поколении. В той или иной форме они закладывают свою новую собственность Старому Свету под очень высокий процент. Англичане и другие люди, накопившие средства наслаждения в настоящем, спешат обменять их на более значительные обещания на будущее, чем они могут получить дома; огромный поток капитала течет в новую страну, и его поступление очень высоко поднимает уровень заработной платы. Новый капитал проникает, хотя и медленно, в отдаленные районы, где он настолько редок и где так много желающих получить его, что за него часто платят — и длительное время — 2% в месяц, и лишь постепенно ставка снижается до шести или даже пяти процентов годовых. Поскольку переселенцы, полные предприимчивости и видящие свой путь в приобретении прав частной собственности на имущество, стоимость которого должна быстро возрасти, стремятся стать независимыми предпринимателями и, по возможности, нанимать других, это привлекает наемных работников высоким заработком, который оплачивается в значительной степени товарами, полученными в кредит из Старого Света по закладным или иными путями.

Разумеется, трудно в точности оценить реальный уровень заработной платы в отдаленных районах новых стран. Рабочие там — это избранные люди с природной склонностью к приключениям, грубые, решительные и предприимчивые, мужчины в расцвете сил, не знающие, что такое болезни; и разного рода испытания, через которые они проходят, сильнее, чем может вынести средний англичанин, и гораздо сильнее, чем может вынести средний европейский рабочий. Среди них нет бедных, потому что нет слабых; если кто-то заболевает, он вынужден уйти в какие-нибудь менее населенные места, где меньше заработки, но где можно жить более тихо и не так напряженно. Их доходы очень высоки, если выразить их в деньгах, однако многие удобства и наслаждения, которые они могут получить свободно, они должны покупать по очень высоким ценам, т.е. полностью тратить свои доходы либо жить в более населенных местах, чтобы покупать по более низким ценам. Правда, многие из этих трат удовлетворяют искусственные потребности, от которых легко можно избавиться там, где никто не обладает вещами, удовлетворяющими их, и никто не ожидает их.

По мере роста населения, при том, что лучшие места уже заняты, природа дает в целом все меньше сырья на единицу предельных затрат производителя, и это несколько снижает его заработок. Но даже в сельском хозяйстве наряду с законом убывающей отдачи постоянно действует и закон ее возрастания, и многие, вначале исключенные из обработки, земли дают щедрую отдачу на заботливый уход, а тем временем развитие шоссейных и железных дорог, а также рост различных рынков и отраслей обеспечивает экономию в производстве, возможно, безграничную. Другими словами, тенденции возрастания и снижения отдачи, по-видимому, хорошо уравновешивают друг друга, хотя временами то одна, то другая оказывается сильнее.

Если труд и капитал растут одинаковыми темпами и если, увязывая их друг с другом, законом производства становится постоянная отдача, тогда не будет изменений в ее разделении на долю труда и долю капитала, другими словами, между трудом и капиталом, работающими вместе в том же соотношении, что и раньше; тогда поэтому необходимости в каких-либо изменениях заработной платы или процента не возникает.

Если же, однако, капитал возрастает намного быстрее, чем труд, норма процента, вероятно, упадет, и тогда уровень заработной платы, возможно, поднимется за счет доли данной массы капитала. Тем не менее совокупная доля капитала может при этом расти быстрее, чем совокупная доля труда. *[Предположим, например, что какая-либо масса капитала **c**, соединенная с какой-то массой труда **l**, увеличивает продукт на **4p**, из которых **1p** выступает как процент на капитал, а остальные **3p** приходятся на труд. (Труд включает в себя много ступеней сложности, в том числе труд по управлению, но он всегда соотносится с общей дневной нормой неквалифицированного труда данной производительности; см. ранее, кн. IV, гл. III, § 8.) Предположим, что количество труда удваивается, а количество капитала увеличивается в четыре раза, тогда как абсолютная продуктивность производства любой части каждого фактора остается неизменной. Тогда мы можем ожидать, что **4c** вместе с **2l** произведут **2 x 3p + 4p = 10p**. Допустим теперь, что норма процента, т.е. вознаграждение любой части капитала (исключая ту, которая приходится на труд по управлению, и т.п.), снижается до **2/3** первоначальной величины, так что на **4c** приходится только **8/3** вместо **4p**. Тогда на труд всех видов останется только **7 1/3** вместо **6p**. Сумма, приходящаяся на каждую часть капитала, должна уменьшиться, а та, которая приходится на каждую часть труда, - возрасти. Однако общая сумма, приходящаяся на капитал, должна увеличиться в пропорции **8:3**, тогда как вознаграждение за труд возрастет в меньшей пропорции **22 : 9**. В таких вопросах лучше всего выделять процент, но, конечно, мы могли бы говорить и о прибылях, а не о проценте, противопоставляя долю капиталистов (вместо доли капитала) доле наемного труда.]*

Однако будет законом производства товаров постоянная отдача или нет, законом производства для новых землевладений является быстрое ее уменьшение. Приток иностранного капитала, даже если он остается таким же, как всегда, относительно численности населения уменьшается; товары, полученные в кредит из Старого Света, уже не играют столь значительной роли в заработной плате, я это - главная причина последующего сокращения массы жизненных средств, предметов роскоши и наслаждений, которые можно получить, работая с той же производительностью. Есть и еще две причины, уменьшающие среднедневное денежное выражение заработной платы. По мере роста удобств и наслаждений, связанных с цивилизацией, средняя производительность труда, как правило, снижается вследствие притока иммигрантов — менее крепких работников, чем первые переселенцы; и многие из новых удобств и предметов роскоши не входят непосредственно в заработную плату, а являются дополнением к ней. *[Мы приняли их в расчет, когда пришли к выводу, что тенденция возрастания отдачи в целом уравновешивает противоположную, и мы обязаны учитывать их по полной стоимости, когда рассматриваем изменения в реальной заработной плате. Многие историки сравнивали заработную плату в различные эпохи, соотнося ее исключительно с теми товарами, которые всегда находились в общем употреблении. Но по сути рассматриваемого вопроса это как раз те товары, на которые распространяется закон убывающей отдачи и которых все больше не хватает по мере роста населения. Это делает подобный взгляд односторонним и ошибочным в общих выводах.]*

§ 2. Существующие экономические условия в Англии — прямой результат тенденции к увеличению масштабов производства, торговли и найма рабочей силы, тенденции, которая долгое время развивалась медленно, но в XVIII в. получила двойной импульс — от изобретений в механике и от роста численности зарубежных потребителей, которые вывозили огромные количества товаров одного вида. То была пора начинаний в области машинного производства стандартных деталей и применения специального оборудования в производстве специального оборудования для всех отраслей промышленности. Впервые

с полной силой проявился закон возрастания отдачи в промышленности стран со сформировавшимися отраслями и крупными капиталами, особенно когда многие значительные капиталы объединились как в акционерные либо регулируемые компании, так и в концерны современного типа. Именно тогда начиналась тщательная "сортировка" товаров, идущих на отдаленные рынки, которая вела к национального и даже международного масштаба спекулятивным объединениям на товарных рынках и фондовых биржах и не в меньшей степени является источником тяжелейших практических проблем для грядущих поколений, чем более долговременные объединения производителей — как промышленных предпринимателей, так и рабочих.

Ведущая тенденция современного развития — сведение огромного числа норм к одному шаблону, уменьшение любого рода препятствий к объединению действия мощных факторов и распространению их влияния на необозримо широкие сферы, развитие транспорта с помощью новых методов и новых возможностей. Мощеные дороги и модернизированный флот XVIII в. разрушили местные объединения и монополии и открыли возможности для роста других, охватывающих более широкие области; каждое новое расширение и удешевление наземных и морских коммуникаций, печатного оборудования, телеграфа и телефона питает эту двойственную тенденцию и в нашем веке.

§ 3. Однако хотя в XVIII в., как и сейчас, реальный национальный дивиденд Англии во многом зависел от действия закона возрастания отдачи от ее экспорта, тип этой зависимости претерпел большие изменения. Тогда Англия в известной степени захватила монополию на новые методы обработки материалов и каждую единицу своего товара могла продавать - во всех случаях, когда их предложение было искусственно ограничено, — в обмен на огромные количества продукции других стран. Однако, отчасти потому, что время для перевозки объемных товаров еще не пришло, ее импорт из дальних стран востока и запада составляли преимущественно предметы роскоши для зажиточных людей, оказывавшие лишь едва заметное прямое воздействие на снижение стоимости жизненных средств для английского рабочего. Косвенно новые торговые связи действительно снижали стоимость металлоизделий, одежды и тому подобных потребляемых им товаров, поэтому производство этих товаров в крупных масштабах на внешний рынок удешевляло их и для английского рабочего. Однако это очень мало влияло на стоимость его продуктов питания, которая продолжала расти под влиянием закона убывающей отдачи, приводимого в действие быстрым ростом населения в новых промышленных районах, где традиционных ограничений, связанных с узкими рамками деревенской жизни, не существовало. Несколько позднее Великая французская война и серия неурожаев подняли ее до высшей точки, когда-либо достигавшейся в Европе.

Однако постепенно влияние внешней торговли начало распространяться и на издержки производства основных продуктов питания в Англии. По мере того как заселение Америки продвигалось все дальше на запад от Атлантического океана, в обработку поступали все более и более богатые пахотные земли, а стоимость транспортировки снижалась столь значительно, особенно в последние годы, что общие издержки импортирования квартера пшеницы, выращенной на предельных фермах, резко упали, хотя отдаленность предела возрастала. Англия же, таким образом, была избавлена от необходимости все более и более интенсивной обработки земли. Безлесые склоны холмов, на которые наползали пшеничные поля во времена Рикардо, превратились в пастбища, и пахарь работает сейчас там, где земля дает обильную отдачу на его труд, тогда как если бы Англия была ограничена собственными ресурсами, он должен был бы надрываться на все более и более бедной земле, постоянно перепахивая уже бывшую в обработке землю в надежде добавить своим тяжким трудом еще один-два бушеля к урожаю с одного акра. В настоящее время в среднем по урожайности году, когда земледелие лишь покрывает

затраты, обработка "предельной земли" дает, возможно, в два раза больше продукции, чем во времена Рикардо, и в пять раз больше, чем она могла бы дать сейчас, если бы при теперешней численности населения Англия была вынуждена сама производить все потребляемые в ней продукты питания.

§ 4. Каждое усовершенствование в обрабатывающих отраслях увеличивало способность Англии удовлетворять различные нужды отсталых стран, что отвечало цели этих стран направить усилия на производство сырья, покупать готовые изделия, вместо того чтобы производить их для собственного потребления вручную. Новые изобретения открывали более широкие возможности для Англии продавать свою продукцию, что позволяло ей все больше приближать производство продовольствия к условиям, в которых закон убывающей отдачи не мог проявиться достаточно сильно. Но так продолжалось недолго. Ее изобретения повторялись, а позднее и часто перенимались Америкой и Германией, а также другими странами, поэтому английская продукция потеряла почти все свои преимущества, вытекающие из монополии на производство. Поскольку на тонну английской стали можно было купить в Америке сельскохозяйственных и других сырых материалов не больше, чем производилось там с помощью такой массы капитала и труда, которая потребовалась бы для производства тонны стали (на основе новой технологии), постольку по мере роста продуктивности труда в производстве стали в Англии и Америке количество продовольствия или сырья, покупаемого за тонну стали, уменьшалось. Именно по этой причине — так же, как и вследствие высоких таможенных пошлин, установленных на ее товары во многих странах, — развитие обрабатывающих отраслей в Англии, несмотря на широкие масштабы ее торговли, в меньшей степени увеличивало ее реальный национальный дивиденд, чем можно было бы ожидать.

Возможность производить для собственного потребления дешевую одежду и мебель приносила Англии немалую выгоду, однако те усовершенствования в обрабатывающих отраслях, которые она делила с другими странами, не давали прямого увеличения объема сырья, которое она могла получить от других стран в обмен на продукт данного количества своего капитала и труда. Вероятно, более чем 3/4 той прибыли, которую она извлекла из совершенствования своих промышленных товаров в XIX в., Англия была обязана снижению издержек перевозки людей и товаров, удешевлению водоснабжения и освещения, электроэнергии и средств информации, поскольку главным экономическим событием нашего века является развитие не обрабатывающих, а транспортных отраслей. Именно они растут наиболее быстро, как по общим масштабам, так и каждая в отдельности, и именно они порождают большинство тревог, связанных с тенденцией крупного капитала обращать силы экономической свободы на разрушение этой свободы; правда, с другой стороны, именно они внесли также и наибольший вклад в увеличение богатства Англии.

§ 5. Таким образом, новый экономический век принес с собой большие изменения в относительной стоимости труда и основных жизненных средств, и природа многих из этих изменений такова, что в начале прошлого столетия они не могли произойти. Америка того времени плохо подходила для выращивания пшеницы, а стоимость ее наземной транспортировки на огромные расстояния делала его невозможным. Трудовые издержки пшеницы, т.е. масса труда, необходимого, чтобы оплатить один пек пшеницы, достигала тогда наивысшей точки, тогда как сейчас находится на низшей. В общем, заработная плата в сельском хозяйстве составляет меньше одного пека пшеницы в день, однако в первой половине XVIII в. она держалась на уровне пека, а в XV в. — пека с четвертью или, может быть, несколько больше, тогда как сейчас — два или три пека. Оценки проф. Роджерса для средних веков несколько выше, однако он, по-видимому, исходит из заработка более высоко оплачиваемых рабочих, представляя его как общий. В средние

века, даже в достаточно благоприятные годы, качество пшеницы было более низким, нежели у обычной пшеницы сейчас, в неурожайные же годы пшеница бывала настолько заплесневелой, что в наши дни ее вообще не стали бы есть; кроме того, пшеница редко становилась хлебом прежде, чем из нее выплачивалась значительная доля за помол на мельнице, принадлежащей господину.

Известно, что там, где плотность населения невысока, природа поставляет траву, а значит и корм для скота, почти **даром**, и в Южной Америке на этой основе появилось немало новоиспеченных богачей. В средние века, однако, население Англии было уже достаточно плотным, чтобы поднять трудовые издержки (**labour value**) мяса довольно высоко, хотя качество его было низким. Крупный рогатый скот - хотя вес одного животного едва достигал пятой части веса современной коровы — отличался очень большим скелетом, поэтому мякоть была только там, где начинались самые крупные части туши, и поскольку зимой скот находился на грани голодной смерти, а на летних травах быстро набирал вес, в мясе было много воды, поэтому в процессе кулинарной обработки оно теряло значительную часть своего веса. В конце лета скот резали на засол, а соль была дорогой. Зимой даже зажиточным людям редко случалось попробовать свежего мяса. Столетие назад рабочие ели очень мало мяса, тогда как сейчас - несмотря на то что цена на него несколько выше — они потребляют его в среднем больше, чем, по-видимому, в какое-либо другое время в истории Англии.

Обратившись теперь к плате за жилье, мы увидим, что стоимость земельных участков (**ground-rent**) поднялась в городах как в абсолютной величине, так и в расчете на единицу площади. Это связано с тем, что все большая часть населения живет в домах, расположенных на участках, за которые надо платить, как в городе, а городской уровень стоимости земли растет. Однако действительная плата за жилье, т.е. то, что остается после вычета из общей платы полной арендной стоимости (**rental value**) земельного участка, вероятно, лишь ненамного выше, чем когда-либо раньше (если вообще выше), поскольку норма прибыли с оборота на капитал, занятый в строительстве, теперь низка, а трудовые издержки (**labour cost**) строительных материалов изменились незначительно. Кроме того, следует помнить, что те, кто платит высокую плату за городское жилье, в обмен получают развлечения и другие преимущества городской жизни, которые многие из них не захотели бы променять и на гораздо большее, чем общая арендная плата.

Трудовые издержки (**labour cost**) древесины сейчас выше, чем в средние века, хотя и ниже, чем в начале столетия, а глинобитной, кирпичной или каменной стены изменились незначительно, тогда как для железа — не говоря уже о стекле — сильно снизились.

Расхожее представление о том, что действительная квартирная плата выросла, на самом деле вытекает из недостаточного знакомства с условиями проживания наших предков. Спальня в современном загородном коттедже квалифицированного мастерового намного лучше, чем у средневекового джентри, а рабочие того времени вообще не имели другого ложа, кроме пука соломы, кишащего паразитами и брошенного на сырой земляной пол. И такие полы были, вероятно, даже менее вредными, когда они ничем не покрывались и были общими и для человеческих существ и для домашних животных, чем когда их для приличия застилали камышовыми циновками, под которыми почти всегда накапливался всякий мусор. Бесспорно, однако, что в настоящее время жилища беднейших классов в наших городах разрушительно действуют и на тела и на души и что при наших теперешних знаниях и ресурсах у нас нет ни причин, ни оправданий, чтобы позволить этому продолжаться. *[Бедствия прошлого были, вероятно, еще значительнее, чем обычно полагают. См., например, разительные показания покойных лорда Шафтсбери и мисс Октавии Хилл Жилищной комиссии в 1885 г. Воздух Лондона сейчас полон дыма, но он,*

может быть, менее вреден, чем был до того, как пришло время научных способов его очистки, даже несмотря на то, что население было тогда относительно небольшим.]

Топливо, как и трава, часто бывает свободным даром природы при небольшом населении, и в средние века коттеры (**cottagers**) почти всегда могли разжечь небольшой костер из хвороста, чтобы обогреть себя, когда они собирались в своих лачугах, не имевших дымохода, через который могло бы уходить тепло. Однако по мере роста населения нехватка топлива тяжелым бременем легла на плечи трудовых слоев и могла бы совсем остановить развитие Англии, если бы в ней не нашлось угля, готового занять место древесины в качестве топлива для домашних целей, равно как и для выплавки железа. В настоящее время он так дешев, что даже бедные имеют возможность обогревать свои жилища и при этом не жить в отравленной и отупляющей атмосфере.

Это одна из величайших услуг, которые оказал уголь современной цивилизации. Другая состоит в том, что благодаря ему у нас дешевое нижнее белье, без стирки которого массы людей, живущих в холодном климате, не могут обойтись; в этом заключена, может быть, главная выгода, которую получила Англия от непосредственного применения машин в производстве товаров для собственного потребления. Третья и не менее важная услуга — обеспечение изобилия воды, даже в крупных городах *[Чтобы подать воду с возвышенного места к нескольким источникам коллективного пользования, достаточно примитивного устройства, но распределить воду повсеместно так, чтобы и ее подача и ее сток предоставляли жизненно важные услуги по очистке, было бы невозможно без паровых насосов, действующих на угольном топливе, и без железных труб, произведенных с помощью угля.]*; и еще одна—обеспечение с помощью минерального масла дешевого искусственного освещения, которое необходимо не только при некоторых работах, но—и это момент более высокого порядка — также для разумного использования вечернего досуга. К этой группе атрибутов цивилизованной жизни, связанных с углем, с одной стороны, и современными средствами транспорта—с другой, мы должны добавить, как уже отмечалось, дешевые и совершенные средства передачи новостей и мыслей, осуществляемой на основе печатания с помощью пара и средств доставки, созданных с помощью пара. Эти факторы вкупе с электричеством делают возможной цивилизацию масс в странах, климат которых не настолько теплый, чтобы расслабляться, и подготовляют путь для подлинного самоуправления и объединенных действий населения не просто такого города, как Афины, Флоренция или Брюгге, но целой страны и в некоторых отношениях — даже всего цивилизованного мира *[См. Приложение А, особенно § 6.]*.

§ 6. Мы уже уяснили, что национальный дивиденд — это одновременно и совокупный чистый продукт, и единственный источник оплаты всех внутренних факторов производства страны; что чем он больше, тем больше — при прочих равных условиях — доля каждого фактора производства; и что рост предложения данного фактора, как правило, снижает его цену — в пользу остальных факторов.

Этот общий принцип особенно применим к такому фактору, как земля. Увеличение массы продукта земли, поставляемого на какой-либо рынок, вначале увеличивает прибыль тех капиталистов и рабочих, которые представляют остальные факторы на этом рынке. И влияние на стоимости, производимое в современный период новыми средствами транспортировки, заметно сейчас, как никогда раньше в истории землевладения: стоимость земли увеличивается с каждым улучшением ее связи с рынками, на которых продается ее продукт, и падает с каждым новым поступлением на эти рынки продукции из более отдаленных мест. Еще не так давно английские графства были полны опасений относительно того, что строительство хороших дорог позволит более отдаленным частям

Англии конкурировать с ними в снабжении Лондона продуктами питания, а сейчас дифференциальные преимущества (differential advantages) английских ферм в некоторых отношениях уже снижены импортом продовольствия, которое перевозится по индийским и американским железным дорогам, а затем кораблями, сделанными из стали и приводимыми в движение паровыми турбинами.

Однако, как утверждал Мальтус и признавал Рикардо, то, что способствует процветанию нации, в долговременном аспекте способствует также и благоденствию землевладельцев. Верно, что, когда в начале прошлого столетия серия неурожаев сразила страны, не имевшие возможности импортировать продукты питания, земельная рента в Англии росла очень быстро, однако рост, вызванный такими причинами, по самой природе рассматриваемого случая не мог продолжаться слишком долго. И введение свободы торговли зерном в середине века, за которым последовало расширение посевов пшеницы в Америке, быстро поднимает реальную стоимость взятой вместе городской и сельской земли, т.е. увеличивает массу жизненных средств, предметов роскоши и наслаждений, которая может быть оплачена совокупной рентой всех городских и сельских землевладельцев. *[Согласно оценке Стуржа, содержащейся в инструктивном письме, прочитанном в Землемерном институте в декабре 1872 г., аграрная (денежная) рента Англии удвоилась за 1795 -1815 гг., а затем сократилась на треть к 1822 г. После этого она попеременно то увеличивалась, то снижалась и сейчас составляет приблизительно 40-50 млн. ф. ст. против 50-55 млн. ф. ст. в 1873 г., когда она достигла самого высокого уровня. Она составляла около 30 млн. ф. ст. в 1810 г., 16 - в 1770 г. и 6 млн. ф. ст. в 1600г. (Ср.: Giffen. Growth of Capital, ch. V; Porter. Progress of the Nation. Sect. II, ch. I). Однако рента с городских земельных участков сейчас намного выше, чем с сельскохозяйственных, и, чтобы исчислить полный доход землевладельцев от роста населения и общего прогресса, мы должны учесть стоимость тех участков, на которых возведены теперь железные дороги, шахты, доки и тому подобные сооружения. В целом денежная рента с английских земель более чем в два - а в реальном выражении, наверное, в четыре - раза выше, чем во время отмены хлебных законов. Существуют, конечно, и исключения. Экономическое развитие может принять форму строительства новых железных дорог, которые перехватят значительную часть перевозок, или наращивания размеров судов, и тогда новые корабли не смогут войти в существующие доки, рассчитанные на суда с низкой осадкой.]*

§ 7. Однако, хотя развитие промышленной среды в целом приводит к увеличению стоимости земли, оно чаще снижает, чем не снижает, стоимость машин и других видов основного капитала в той мере, в какой эту стоимость можно отделить от участков, на которых она находится. Вследствие внезапного подъема благосостояния действительно можно какое-то время получать очень высокую отдачу на производственные мощности, имеющиеся в какой-либо отрасли. Однако вещи, которые можно множить беспредельно, не могут долго сохранять ценность редких вещей, и если они весьма долговечны, как, например, корабли, доменные печи или ткацкие машины, то быстрое совершенствование их производства, вероятно, приведет к значительному их обесценению.

Стоимость таких сооружений, как железные дороги и доки, в долгосрочном аспекте зависит главным образом от их местоположения. Если оно удачно, то развитие их индустриального окружения повысит их чистую стоимость, даже с учетом тех расходов, которые необходимо будет произвести, чтобы поддерживать их на современном уровне *[См. ранее, кн. IV, гл. VII.]*.

§ 8. Можно сказать, что политическая арифметика началась в Англии в XVII в., и с этого времени мы наблюдаем постоянный и почти равномерный рост накопленного богатства на душу населения2.

Даже не терпящий отсрочки человек постепенно становится более склонным жертвовать праздностью или другими радостями во имя того, чтобы получить их в будущем. Он становится более "дальнозорким", т.е. приобретает все большую способность осознавать будущее и ясно представлять его своим внутренним взором; он более расчетлив, лучше управляет собой и поэтому более склонен высоко оценивать будущие потери и выгоды - понимая эти термины достаточно широко, чтобы их можно было отнести и к высшим либо низшим привязанностям человеческого разума. Он менее эгоистичен и поэтому более склонен работать и сберегать во имя увеличения общественного богатства и общественных возможностей, ведущих к более высокой жизни.

Несомненно, что он теперь более склонен, чем в прежние времена, нести потери в настоящем ради будущих выгод — можем ли мы проследить непрерывный рост потраченных им усилий во имя получения настоящих либо будущих удовольствий или нет. На протяжении многих поколений индустрия западного мира постоянно становилась все более работящей: число праздников сокращалось, рабочее время увеличивалось, и— по его ли воле или по необходимости — у человека оставалось все меньше возможностей для поиска удовольствий вне его работы. Однако эта тенденция достигла, по-видимому, своего апогея и теперь ослабевает. В работе любой сложности, исключая высшие ее ступени, люди ценят отдых выше, чем прежде, и все более нетерпимы к усталости, связанной с чрезмерным напряжением, и в целом они, вероятно, менее склонны, чем раньше, переносить постоянно растущее "неудобство" очень длинного рабочего дня ради получения наслаждений в настоящем. Эти же причины могли уменьшить их склонность напряженно трудиться для удовлетворения отдаленных потребностей, если бы не даже еще более быстрый рост их способности осознавать будущее и, может быть, — хотя это более сомнительно — их желания приобрести то социальное отличие, которое приносит обладание даже небольшим запасом накопленного богатства.

Это возрастание капитала на душу населения вело к уменьшению его предельной полезности, поэтому нормы процента на капиталовложения снизились, хотя и в разной степени. Согласно сообщениям в печати, норма процента держалась на уровне 10% в течение значительной части средних веков и упала до 3% в начале XVII в. Впоследствии огромный промышленный и политический спрос на капитал опять поднял ее и во время Великой войны она была относительно высокой. Когда политический спрос прекратился, она упала; приток золота в это время был очень слабым; однако она вновь выросла в третьей четверти прошлого века, когда в изобилии поступило новое золото, а капитал испытывал большую нужду в железных дорогах и развитии новых стран. После 1873 г. приход эры мира и сокращение притока золота привели к снижению процента, однако в настоящее время он снова растет, отчасти благодаря расширяющемуся поступлению золота *[См. ранее, кн. VI, гл. VI, §7.]*.

§ 9. Благодаря повышению общей просвещенности и чувства ответственности за юные поколения наращивание общественного богатства стало осуществляться в значительной степени за счет инвестиций капитала, как вещественного, так и личного. Это нашло свое воплощение в громадном росте предложения квалифицированного труда, который намного увеличил национальный дивиденд и поднял средний уровень доходов всего народа, однако при этом квалифицированный труд во многом лишился своей ценности как редкой вещи и его вознаграждение снизилось, если не абсолютно, то во всяком случае по отношению к общему росту доходов. По этой причине многие занятия, которые еще

недавно считались сферой приложения квалифицированного труда — и на словах их продолжают считать таковыми,— по величине заработной платы опустились до уровня неквалифицированного труда.

Разительным примером является умение писать. Верно, что многие виды конторского труда требуют редкого сочетания высокого интеллекта и моральных качеств, однако почти любого можно с легкостью обучить работе переписчика, и в Англии, наверное, скоро останутся лишь считанные мужчины и женщины, не умеющие писать достаточно хорошо. Когда писать умеют все, работа переписчика, которая оплачивалась более высоко, чем любой вид ручного труда, переходит в разряд неквалифицированных. Фактически лучшие виды ремесленного труда развивают человека больше и оплачиваются лучше, чем такого же уровня виды конторского труда, которые не требуют ни рассуждения, ни ответственности. И как правило, лучшее, что может сделать ремесленник для своего сына, — это довести его умение выполнять работу, которая составляет его профессию, до совершенства, чтобы он мог понимать ее механические, химические или иные научные основы и проникнуться духом любых возможных усовершенствований в ней. Если его сын сможет доказать, что обладает хорошими природными способностями, он с гораздо большей вероятностью поднимется до высокого положения в мире со скамейки искусного мастерового, чем из-за конторки чиновника.

Новая отрасль промышленности часто трудна просто потому, что незнакома, и для выполнения работы, которая по силам — когда тропа уже хорошо проторена — человеку с обыкновенными данными и даже женщине либо ребенку, поначалу требуются люди большой силы и мастерства; их заработки первое время высоки, но по мере освоения работы падают. Поэтому оценки роста средней заработной платы часто занижены: случается, что многие статистические данные, внешне типичные для общих изменений заработной платы, взяты на примере отраслей, относительно новых поколение-два назад, а теперь ставших доступными для людей намного меньших реальных возможностей, чем у тех, кто прокладывал им путь. *[Ср. кн. IV, гл. VI, § 1, 2, и гл. IX, § 6. По мере развития отрасли совершенствование оборудования определенно уменьшает степень напряженности труда в выполнении любого конкретного задания и поэтому резко снижает оплату труда в выполнении любой отдельной работы. Однако тем временем скорость работы машин и число машин, поручаемых заботам каждого рабочего, вырастают, может быть, настолько, что общая напряженность рабочего дня увеличивается. Взгляды работодателей и наемных работников на этот предмет часто расходятся. Ясно, например, что повременная оплата в текстильной промышленности выросла, однако наемные работники в противоположность предпринимателям утверждают, что напряженность труда возросла в еще большей степени. В этом примере заработная плата оценена в деньгах, но, когда в расчет принимается их покупательная способность, не остается сомнений в том, что оплата реальной производительности стала выше, т.е. что расходование данной массы усилий, умения и энергии вознаграждается большим господством над товарами.]*

Следствием подобных изменений является увеличение численности занятых таким трудом, который считается квалифицированным — независимо от того, точно употреблен сейчас этот термин или нет, — и этот постоянный рост числа рабочих более высокой квалификации вызвал повышение средней заработной платы для всех рабочих, более быстрое, чем повышение средней представительной заработной платы по каждому уровню квалификации *[Это можно показать яснее на конкретном примере. Если в квалификационной группе A насчитывается 500 рабочих, получающих по 12 шилл. в неделю, в группе B - 400 рабочих, получающих 25 шилл. в неделю, и в группе C - 100 рабочих с заработной платой 40 шилл. в неделю, то средняя заработная плата этих 1000*

человек составляет 20 шилл. в неделю. Если со временем 300 человек из группы А переходят в группу В и 300 -из группы В в группу С, а заработная плата в каждой группе остается прежней, то средняя заработная плата всей 1000 человек составит 28 шилл. 6 пенсов. И даже если уровень заработной платы в каждой группе упадет за это время на 10%, общая средняя будет равна 25 шилл. 6 пенсов, т.е. поднимется выше чем на 25%. Пренебрежение такими фактами может, как подчеркивал сэр Р. Гиффен, привести к серьезным ошибкам.].

В средние века ремесленники как класс — хотя отдельные из них, люди больших способностей, оставались ремесленниками всю жизнь и становились артистами в своем деле — стояли ближе к неквалифицированным рабочим, чем в настоящее время. К началу новой промышленной эры в середине XVIII в. ремесленники в значительной мере утратили свои традиции превращения ремесла в искусство и еще не приобрели те технические навыки использования инструмента, уверенность и умение точно выполнять трудные задания, которыми отличаются современные рабочие высокой квалификации. В начале прошлого столетия произошли изменения, и наблюдатели были поражены открывшейся социальной пропастью между квалифицированными и неквалифицированными рабочими и разницей почти в два раза в росте заработной платы первых и вторых, которые объясняются поистине огромным увеличением спроса на высококвалифицированную рабочую силу, особенно в металлообрабатывающих отраслях, стимулировавших быстрый переход наиболее выдающихся рабочих и их детей в категорию высококвалифицированных мастеров. Вследствие потери ими как раз к этому времени прежней исключительности они стали аристократами по достоинству в большей степени, чем аристократами по рождению. Этот рост качества мастеров позволил им долгое время удерживать намного более высокий уровень оплаты их труда, чем у рядовых рабочих. Однако постепенно некоторые из более простых форм сложных профессий начали терять свою ценность редкой вещи по мере того, как они переставали быть новыми; в то же время непрерывно расширялся спрос на те простые формы некоторых профессий, которые ранее относились к неквалифицированному труду. Работу землекопа, например, или сельскохозяйственного рабочего все в больших масштабах перекладывали на дорогостоящие и сложные машины, которые, как считалось, использовались лишь в сложных работах, и реальная заработная плата по этим двум представительным видам труда быстро росла. Рост заработной платы сельскохозяйственных рабочих был бы еще более резким, если бы распространение в сельскохозяйственных районах современных веяний не побудило многих из наиболее способных детей оставить поля и прийти на железные дороги или в мастерские, стать полицейскими, кучерами или швейцарами в городах. Те, кто остался на полевых работах, получили лучшее образование, чем получили бы в более ранние времена, и, хотя они в среднем обладали, вероятно, меньшими природными способностями, они получали намного более высокую реальную заработную плату, чем их отцы.

Некоторые сложные и ответственные специальности, например доменщика или вальцовщика в металлургии, требуют большой физической силы и связаны с работой в тяжелых условиях, поэтому их оплата очень высока; время такое, что заставляет тех, кто может выполнять работу высокого класса и легко получать большую заработную плату, отказываться переносить тяготы иначе, чем за очень хорошее вознаграждение.
[Сделанные выше краткие замечания об эволюции заработной платы могут быть хорошо дополнены анализом проф. Шмоллера из его "Volkswirtschaftslehre", гл. III, § 7 (vol. II, p. 259-316). Он особенно замечателен широтой взгляда и тщательным согласованием материальных и психических элементов прогресса. См. также последнюю часть его второй книги]

§ 10. Теперь мы можем перейти к рассмотрению изменений в соотношении заработной платы старых и молодых людей, женщин и детей.

Условия производства меняются так быстро, что накопление опыта в некоторых профессиях почти невозможно, и во многих из них такой опыт намного менее ценен, чем быстрота усвоения новых идей и приспособления сложившихся навыков к новым условиям. После пятидесяти лет человек получает, вероятно, меньше, чем до тридцати, и сознание этого побуждает мастеров следовать примеру неквалифицированных рабочих, чья естественная склонность к раннему браку всегда поощрялась желанием, чтобы расходы их семей начали сокращаться раньше, чем начнет снижаться их заработная плата.

Второй — и даже более несправедливой тенденцией такого рода является рост заработной платы детей относительно заработков их родителей. Машины вытесняют многих мужчин, но немногих мальчиков; традиционные ограничения, исключавшие их из некоторых видов труда, ушли в прошлое, и эти изменения вместе с распространением образования, положительные почти во всех других отношениях, были вредными в том, что они позволяли мальчикам и даже девочкам не повиноваться своим родителям и начинать жизнь по собственному разумению.

По аналогичным причинам заработная плата растет быстрее у женщин, чем у мужчин. И это большое достижение в том отношении, что дает развитие их квалификации, однако эта тенденция вредна тем, что искушает их отказываться от обязанности создать правильно поставленный дом и вкладывать свои силы в личный капитал способностей и характера своих детей.

§ 11. Относительное падение доходов, приносимых средними, но заботливо развиваемыми способностями, еще больше подчеркивается ростом доходов людей с исключительными способностями. Никогда еще среднего уровня написанные маслом картины не продавались так дешево, как сейчас, и никогда не продавались так дорого первоклассные картины. Бизнесмен умеренных способностей и средней удачливости получает сейчас прибыль на свой капитал по более низкой норме, чем когда-либо прежде, в то же время есть операции настолько масштабные, что позволяют участвующему в них человеку исключительных таланта и удачи выручить огромные суммы со скоростью, доселе неизвестной.

Это изменение имеет две главные причины: во-первых, общий рост богатства и, во-вторых, развитие новых средств коммуникации, с помощью которых люди, однажды занявшие командные позиции, получают возможность применить свои созидательные и спекулятивные таланты в предпринимательстве с большим размахом и захватывать более широкие области, чем когда-либо раньше.

Именно первая из названных причин, и почти единственно она, позволила некоторым адвокатам получать очень высокие гонорары: богатый клиент, чья репутация или судьба, либо то и другое вместе поставлены на карту, редко считает какую-либо цену слишком высокой за услуги самого лучшего специалиста, какого только можно заполучить. И именно она опять-таки позволяет особо одаренным жокеям, художникам и музыкантам назначать очень высокие цены. Во всех этих областях деятельности самые высокие доходы, полученные в нашем поколении - это и самые высокие, которые мир когда-либо видел. Однако поскольку число индивидуумов, которые могут обогатиться благодаря своему голосу, строго ограничено не очень вероятно, что какой-либо певец сумеет выручить 10 тыс. ф. ст., как это, говорят, удалось в течение одного сезона миссис

Биллингтон в начале прошлого столетия — почти столько же, сколько наиболее выдающиеся предприниматели нашего поколения заработали на своих предшественниках.

Если указанные две причины действуют совместно, они дают огромную силу и богатство тем предпринимателям нашего поколения в Америке или где-то еще, кто обладает выдающимися талантами и обласкан фортуной. В некоторых случаях значительная часть этих приобретений приходит от потерпевших неудачу конкурентов. Однако в остальных победители выигрывают главным образом благодаря высшей экономящей силе творческого гения, свободно работающего над новой крупной проблемой. Примером может служить основа-гель семьи Вандербильд, который извлек "Нью-Йорк сентрал рэйлроуд систем" из хаоса и сберег этим народу Соединенных Штатов, вероятно, больше, чем накопил для себя. *[Следует заметить, однако, что некоторые из этих обогащений коренятся в возможностях формирования хозяйственных комбинатов, которые позволяют немногим способным, богатым и отважным людям эксплуатировать к собственной выгоде огромные массы промышленных, торговых или транспортных предприятий крупных районов. Ту часть их мощи, которая зависит от политических условий, и особенно от покровительственного тарифа, можно отбросить. Однако Америка так велика, а условия в ней столь изменчивы, что неспешное, степенное управление огромными акционерными компаниями на английский манер терпит неудачу в конкуренции с энергичным и самобытным стилем, быстрой и решительной силой небольшой группы богатых капиталистов, желающих и умеющих применить собственные ресурсы в крупных предприятиях с намного более широким размахом, чем в Англии. Переменчивые, как нигде, условия деловой жизни в Америке способствуют выдвижению в результате естественного отбора лучших умов и направляют их к цели, которую ставят перед собой все жители этой страны: почти каждый из них, начиная жизнь, решает стать богатым, прежде чем умрет. Современные усовершенствования в деловой жизни Америки и ее хозяйственные результаты представляют исключительный интерес для англичанина, однако эти уроки останутся неправильно истолкованными, если не иметь постоянно в виду существенные различия в хозяйственной жизни Старого и Нового Света.]*

§ 12. Однако эти судьбы являются исключением. Распространение образования и привычки к расчету среди массы людей и возможности, которые новые методы предпринимательства предлагают для безопасного вложения мелких капиталов, говорят в пользу умеренных доходов. Налоговые декларации на доходы и домовладения, статистика потребления товаров, ведомости окладов более или менее высокооплачиваемых наемных работников правительственных учреждений и государственных компаний — все это показывает, что доходы среднего класса растут быстрее, чем богатых, что заработки ремесленников растут быстрее, чем у работников свободных профессий, и что заработная плата здоровых и энергичных неквалифицированных рабочих растет быстрее, чем у среднего ремесленника. В настоящее время доля совокупного дохода очень богатых в Англии, возможно, не больше, чем в прежние времена. Однако в Америке быстро растет общая стоимость земли, напряженность труда спускается до уровня напряженности труда иммигрантов, а великие финансисты приобретают необычайную мощь; поэтому вполне вероятно, что относительно совокупного дохода на труд совокупный доход от собственности растет и что быстрее всего увеличивается совокупный доход очень богатых.

Следует признать, что, если рост заработной платы сопровождается увеличением времени вынужденной бездеятельности, он частично теряет свои выгоды. Непостоянность занятости — большое зло и по справедливости привлекает внимание общества. Однако по совокупности нескольких причин оно кажется большим, чем есть в действительности.

Когда крупная фабрика работает неполное время, молва разносит новость на всю округу, и, возможно, что газеты распространят ее по всей стране. Когда же независимый мастеровой или даже мелкий предприниматель получает заказы только на несколько рабочих дней в месяц, об этом знают немногие. Поэтому любые сокращения в промышленности, случающиеся в наши дни, кажутся нам более значительными, чем они являются в действительности по сравнению с прошлыми. Раньше неквалифицированных рабочих нанимали на работу каждый год, однако они не были свободными и были "привязаны" к своей работе личным принуждением. Нет достаточных оснований полагать, что средневековый ремесленник был постоянно занятым. И наиболее стойкое непостоянство занятости мы наблюдаем сейчас в Европе в тех несельскохозяйственных отраслях Запада, где технология находится почти на уровне средних веков, и в тех отраслях Восточной и Южной Европы, где средневековые традиции наиболее сильны *[Можно упомянуть здесь случай, который полностью согласуется с данными рассуждениями. В Палермо отношения между ремесленниками и их хозяевами имеют полуфеодальный характер. Каждый плотник или портной ходит за работой в один или несколько крупных домов. И пока он ведет себя правильно, он практически огражден от конкуренции. Здесь нет крупных спадов занятости, газеты никогда не переполнены подсчетами страданий безработных плотников или портных, потому что условия их работы меняются очень мало. Однако и в лучшие времена в Палермо больше безработных ремесленников, чем в Англии в период низшей точки наихудшего спада недавних лет. Дополнительно о непостоянстве занятости сказано ниже: кн. VI, гл. XIII, § 10.]*.

Во многих отраслях доля наемных работников, которые практически заняты неполный год, постоянно растет. Это общее правило, например, для отраслей, связанных с транспортом и растущих быстрее других, которые во многих отношениях являются представительными для второй половины XIX в., подобно обрабатывающим отраслям в первой его половине. И хотя скорость появления новых изобретений, переменчивость стиля и в первую очередь нестабильность кредита вызывают возмущения в современной промышленности, тем не менее, как мы можем наблюдать в настоящее время, существуют и сильные тенденции противоположного направления. Поэтому нет, по-видимому, достаточных оснований полагать, что непостоянство занятости в целом растет.

Глава тринадцатая. Связь между прогрессом и уровнем жизни

---

§ 1. Проследим несколько дальше ту линию мысли, которую мы начали в кн. III, когда рассматривали связь между потребностями и видами деятельности (**activities**). Мы уяснили там основания в пользу вывода, что истинным двигателем экономического прогресса является скорее развитие новых видов деятельности, чем новых потребностей, и теперь мы можем углубиться в изучение этого вопроса, особенно важного для нашего поколения, а именно: какова связь между изменениями в образе жизни и уровне доходов; в какой степени первые могут считаться причиной вторых и как глубоки последствия этого влияния?

Термин **уровень жизни (standard of life)** используется здесь для обозначения норм деятельности, скорректированных на потребности. Таким образом, его повышение подразумевает рост сознания, энергии и чувства собственного достоинства, ведущий к большей осторожности и рассудительности в расходовании средств, исключение затрат на такие пищу и питье, которые возбуждают аппетит, но не прибавляют силы, и таких занятий, которые наносят ущерб и физический и моральный. Повышение жизненного уровня всего населения ведет к значительному росту национального дивиденда, часть

которого предназначена для каждой категории труда и каждого вида деятельности (**trade**). Рост жизненного уровня для какого-нибудь одного класса труда или одного вида деятельности повышает его производительность и поэтому — его реальное вознаграждение. Это несколько увеличивает национальный дивиденд и позволяет работникам других категорий получать свое вознаграждение несколько меньшей ценой по отношению к их производительности.

Однако многие авторы ведут речь о влиянии на заработную плату не **жизненного** уровня, а уровня **комфорта (standard of comfort)**, рост которого может означать просто расширение искусственных потребностей и среди них — возможно, главным образом — более низменных.

В самом деле, вполне вероятно, что каждое широкое улучшение уровня жизненных удобств сопряжено с совершенствованием образа жизни и открывает путь к новой и более высокой деятельности, но у людей, которые до тех пор не имели ни жизненных средств, ни условий, он едва ли вызовет прилив жизненных сил и энергии вследствие грубости и приземленности их взглядов. Таким образом, повышение уровня комфорта, по-видимому, предполагает некоторый рост жизненного уровня и в той степени, в какой это верно, увеличивает национальный дивиденд и улучшает условия жизни людей.

Некоторые другие авторы нашего и более раннего времени идут еще дальше, утверждая, что простое увеличение потребностей ведет к росту заработной платы. Однако единственное прямое последствие расширения потребностей состоит в том, что оно делает людей более несчастными, чем прежде. И если мы оставим в стороне его возможное косвенное проявление в развитии деятельности и другие пути повышения жизненного уровня, он может вызвать рост заработной платы только вследствие уменьшения предложения труда. Попробуем вникнуть в этот вопрос более глубоко.

§ 2. Уже отмечалось, что, если население непрерывно растет в геометрической прогрессии на протяжении многих поколений в стране, импорт продовольствия в которую затруднен, общий продукт труда и капитала, осваивающих предоставленные природой ресурсы, едва покрывает издержки воспитания и обучения новых поколений. Это остается верным, даже если мы допустим, что весь национальный дивиденд расходуется на рабочих, а капиталистам и землевладельцам достается лишь небольшая доля *[См. кн. VI, гл. II, § 2, 3, а также кн. IV, гл. IV и V, кн. VI, гл. IV.]*. Если поступления падают ниже этого уровня, темп роста населения должен снизиться, в противном случае расходы на его воспитание и обучение сокращаются, что приводит к уменьшению производительности труда, а поэтому — национального дивиденда, а поэтому — доходов.

Однако фактическое замедление роста населения должно произойти еще раньше, поскольку значительная часть населения вряд ли ограничила бы свое потребление предметами первой необходимости. Какая-то часть семейного дохода почти определенно тратилась бы на удовольствия, лишь очень мало поддерживающие жизнь и производительность труда. Другими словами, поддержание уровня комфорта, более или менее превосходящего тот, который необходим для жизни и сохранения производительности, обязательно должно было бы остановить рост населения на более ранней стадии, чем та, которая была бы достигнута, если бы расходы семьи подчинялись тем же принципам, что и расходы на выращивание и воспитание лошадей или рабов. Эту аналогию можно продолжить.

Для полной отдачи в труде нужны три жизненно необходимые вещи: надежда, свобода и изменения *[См. кн. IV, гл. V, § 4.]*, которые находятся вне пределов досягаемости раба,

однако умный рабовладелец, как правило, идет на определенные затраты и заботится о простейших музыкальных и других развлечениях, руководствуясь тем же принципом, по которому он дает рабам лекарства; ибо опыт показывает, что меланхолия приводит к такому же расточению стоимости, как и болезнь или засорение колосников топки золой. Если бы уровень жизненных удобств для рабов поднялся таким образом, что ни наказания, ни угроза смерти не могли бы заставить их работать, если не обеспечить им дорогие удобства и даже наслаждения, то они получили бы эти удобства и наслаждения; в противном случае они пропали бы, как пропадают жеребята, не получающие корма. И если бы заработная плата рабочих снижалась действительно из-за того, что трудно добыть пропитание — как это было на практике в Англии лет сто назад, — то рабочий класс мог бы освободить себя от бремени убывания отдачи, сократив свою численность.

Однако в настоящее время он не может этого сделать, потому что подобного бремени не существует. Открытие английских портов в 1846 г. было одной из многих причин строительства железных дорог, связывающих необозримые сельскохозяйственные угодья Севера и Юга Америки, а также Австралии с морем. Пшеница, выращенная в наиболее благоприятных условиях, стала поступать к английскому рабочему в количествах, достаточных для его семьи и по цене, равной лишь небольшой части его заработной платы. Рост численности рабочих открыл новые возможности для повышения производительности труда и капитала в их совместной работе по удовлетворению человеческих потребностей и таким образом мог поднять заработную плату в одной отрасли настолько же, насколько она снижалась в других, при условии, что запас капитала, необходимого для расширения производства пополняется достаточно быстро. Конечно, это не избавляло англичанина от действия закона убывающей отдачи: он не мог добыть свое пропитание таким же малым количеством труда, какое потребовалось бы, если бы он жил рядом с просторами девственных прерий. Однако на стоимость его питания, управляемую сейчас преимущественно предложением из других стран, не могли бы серьезно повлиять ни рост, ни сокращение населения Англии. Если бы он мог сделать свой труд более производительным в изготовлении товаров, которые можно обменять на импортируемое продовольствие, то получил бы продукты питания с меньшими реальными издержками для себя, независимо от того, быстро или медленно растет население Англии.

Когда возможности пшеничных полей всего мира использованы полностью (или даже раньше, если свободное поступление продовольствия в английские порты будет запрещено) , рост населения Англии действительно может снизить заработную плату или во всяком случае остановить ее повышение, которое вызывается непрерывным совершенствованием производства, и в этом случае повышение уровня комфорта может поднимать заработную плату просто путем ограничения численности рабочих.

Однако пока английский народ располагает благоприятной возможностью в изобилии ввозить продовольствие, повышение его уровня комфорта не может повышать заработную плату просто путем воздействия на его численность. Если, далее, оно будет результатом мер по уменьшению нормы прибыли на капитал даже еще ниже ее уровня в странах, способных абсорбировать больший капитал, чем Англия, тогда оно и остановит накопление в Англии, и ускорит экспорт ею капитала; и в этом случае заработная плата в Англии упадет как абсолютно, гак и по отношению к остальной части мира. Если, с другой стороны, повышение уровня комфорта будет происходить вместе со значительным ростом производительности, тогда — будет оно сопровождаться увеличением численности или нет — оно увеличит национальный дивиденд относительно населения и вызовет повышение заработной платы на постоянной основе. Таким образом, сокращение числа рабочих на 1/10, притом, что каждый из них будет производить столько же работы,

сколько и прежде, не даст заметного роста заработной платы; поэтому уменьшение на l/10 объема работы, производимой каждым из них, при неизменной их численности снизит заработную плату в целом на 1/10.

Этот довод, конечно, согласуется с убеждением, что определенная группа производителей может добиться временного повышения своих заработков за счет остальной части общества, сделав свой труд более дефицитным. Однако такая стратегия редко бывает успешной продолжительное время, поскольку для мощных антисоциальных препон, которые они ставят перед теми, кто хотел бы получить долю из их выгоды, контрабандисты находят свои пути: одни - над, другие - под, третьи - сквозь них. Тем временем происходят открытия, позволяющие другим способом или из других мест получить товары, на производство которых данная группа думала установить частичную монополию, и — что даже более опасно для нее — разрабатываются и поступают в общее потребление новые товары, удовлетворяющие почти те же потребности, но не требующие труда этих производителей. Таким образом, со временем те, кто стремился установить монополию и попользоваться ее плодами, могут обнаружить, что их численность не сократилась, а увеличилась, в то время как спрос на их труд уменьшился; тогда их заработки резко падают.

§3. Связи между производительностью и временем труда сложны. Если напряженность труда очень велика, человек настолько устает, что его производительность редко бывает наивысшей, а часто — намного снижается или он вообще прекращает работу. Как правило, хотя и не всегда, его труд интенсивней, если оплачивается по результату, а не по времени, и в той степени, в какой это верно, короткий рабочий день особенно приемлем для отраслей, где преобладает сдельная оплата. *[Факты из реальной практики неоднозначны отчасти потому, что они сильно различаются по отраслям, а те, кто лучше всех знаком с ними, часто бывают пристрастны. Когда сдельная оплата предусматривается коллективными договорами с профсоюзами, ближайшим результатом совершенствования производства бывает повышение заработной платы, и тогда бремя агитации за пересмотр сдельных тарифов, необходимый, чтобы удержать соответствие заработной платы той, которую получают за работу такой же трудности и ответственности в других видах занятости, ложится на работодателей. В таких случаях сдельная оплата выгодна для тех, кто ее получает. И если они хорошо организованны, как в некоторых видах горных работ, они добиваются ее применения даже на сезонных работах. Однако во многих других случаях ее установление усиливает подозрения относительно ее выгодности. См. ранее, § 8. Согласно оценкам проф. Шмоллера, сдельная оплата приводит к увеличению выпуска на 20-100%, в зависимости от национальности рабочих, характера и технологии производства ("Volkswirtschaftslehie", § 208). Поучительное и подробное изложение причин, по которым рабочие выступают преимущественно против оплаты по результатам труда в одних отраслях и приветствуют ее в других, содержится в работе: Cole. The payment of wages, ch. II.]*

Когда продолжительность, характер и физические условия труда даны, а способ его вознаграждения таков, что приводит к сильному износу тела и ума либо того и другого вместе и к низкому уровню жизни; когда существует недостаток досуга, отдыха и восстановления, которые являются жизненно необходимыми для производительности, тогда труд с точки зрения общества является непомерным, точно так же, как перетруждать и недокармливать своих лошадей или рабов было бы расточительством для отдельного капиталиста. В таком случае умеренное сокращение рабочего дня уменьшило бы национальный дивиденд лишь временно, ибо как только улучшение жизненного уровня получит достаточно времени для полного проявления своего влияния на

производительность рабочих, их возросшие энергия, сознательность и сила характера сделают их способными производить такое же количество работы, что и раньше, за меньшее время; и поэтому даже с точки зрения материального производства оно в конечном счете не является потерей, является ею не более, чем направление нездорового рабочего в больницу для восстановления его силы. Будущее поколение заинтересовано в избавлении мужчин и еще более — женщин от чрезмерной работы по меньшей мере настолько же, насколько оно заинтересовано в получении достаточного запаса материального богатства.

Этот вывод предполагает, что новые виды отдыха и досуга поднимут жизненный уровень. И подобный результат почти наверное должен последовать в крайних случаях чрезмерного труда, которые мы сейчас рассматриваем, поскольку простое ослабление напряженности — обязательное условие первого шага в этом направлении. Добросовестные рабочие низших категорий редко работают очень напряженно. Однако они не отличаются большой выносливостью и многие из них настолько перегружены, что со временем могли бы, вероятно, делать за более короткий день столько же, сколько они делают сейчас за более длинный. *[Наиболее разнообразный, ясно определенный и поучительный опыт влияния различий в продолжительности рабочего дня на объем дневной продукции дает история промышленности Британии, но международные сопоставления по этому вопросу особенно характерны для немецких авторов. См., например: Bernard. Hohere Arbeitsiniensitat bei Kurzeren Arbeitzeit, 1909.]*

В настоящее время в некоторых отраслях промышленности дорогое оборудование используется девять или десять часов в день, и постепенное введение в них двух восьмичасовых или даже более коротких смен было бы выгодным. Подобный переход должен быть постепенным, так как нет в наличии достаточного количества квалифицированных рабочих, чтобы произвести его сразу на всех заводах и фабриках, для которых он целесообразен. Однако некоторые виды оборудования, изношенного или устаревшего, можно было бы заменять в более узких масштабах; с другой стороны, при шестнадцатичасовом рабочем дне можно было бы использовать множество тех машин, которые при десятичасовом рабочем дне невыгодны, совершенствуя их в процессе эксплуатации. Таким образом, можно было бы быстрее совершенствовать средства производства; национальный дивиденд возрос бы; рабочие могли бы получать более высокую заработную плату без прекращения роста капитала или его эмиграции в страны, где заработная плата ниже; и все классы общества выиграли бы от такого изменения.

Значение этого вывода с каждым годом заметнее, поскольку растущая стоимость машин и скорость их морального старения постоянно увеличивают расточительность содержания в праздности чугуна и стали на протяжении 16 часов из 24. В любой стране указанное изменение увеличит чистый продукт и поэтому — заработную плату рабочего, поскольку вычет из его валового продукта на машины, оборудование, арендную плату за землю, на которой стоят фабрики, и т.д. намного уменьшится. А мастера-англосаксы, непревзойденные в точности приемов и превосходящие всех в выносливости, могли бы увеличить чистый продукт своего труда еще больше других, если бы держали свои машины в работе на полной скорости 16 часов в день, хотя сами работали бы только восемь. *[Всесторонне этот вопрос отражен в обращении проф. Чепмэна к Британской ассоциации (1909г.), опубликованном в Economic Journal, t. XIX. На континенте двухсменный режим используется шире, чем в Англии, однако это не дает настоящих результатов, поскольку время работы так продолжительно, что две смены охватывают и почти все ночное время, а ночная работа всегда хуже, чем дневная, отчасти потому, что работающие ночью не успевают полностью отдохнуть днем. Несомненно, против такого режима можно выдвинуть определенные практические возражения. Например,*

уход за машиной хуже, если ответственность за ее содержание делят двое, чем когда она вверена одному человеку; в этом случае трудно иногда и определить, кто отвечает за недостатки в работе. Однако эти трудности в значительной степени преодолеваются, когда заботам двух партнеров поручаются и машины и работа. Кроме того, совсем нетрудно приспособить к шестнадцатичасовому рабочему дню и установленные порядки. И предприниматели. и управляющие не считают указанные трудности непреодолимыми, и опыт подсказывает, что рабочие быстро избавляются от неприязни, которую они поначалу испытывают к двухсменному режиму. Одна смена может начинаться, а другая кончаться в полдень или - что, возможно, было бы еще лучше первая может охватывать время с 5 до 10 часов утра и с половины второго до половины пятого вечера, а вторая - с 10.15 до 13.15 дня и с 16.45 до 21.45 при переходе из одной смены в другую в конце недели или месяца. Чтобы наше намерение полностью использовать чудесную силу дорогостоящего оборудования в стремлении сократить продолжительность рабочего дня до величины, намного меньшей восьми часов, осуществилось, необходимо принять двухсменный, режим рабочий во всех областях ручного труда.]

Следует, однако, помнить, что этот конкретный вывод в пользу сокращения рабочего дня относится только к тем отраслям, где применяется или может быть применено дорогое оборудование, и что во многих случаях, как, например, в некоторых видах горных работ, многосменный режим уже применяется, чтобы поддерживать почти непрерывную работу оборудования.

Поэтому остается много отраслей, где сокращение рабочего дня определенно уменьшит выпуск продукции в настоящем и вовсе неясно, даст ли быстрый рост средней производительности, чтобы сохранить на старом уровне объем работы, выполняемой одним человеком. В таких случаях изменение продолжительности рабочего дня может уменьшить национальный дивиденд, и большая часть вызванных этим материальных потерь ляжет на тех рабочих, чей рабочий день будет сокращен. Верно, что в некоторых отраслях нехватка рабочей силы может на долгое время поднять ее цену за счет остальной части общества. Но, как правило, повышение реальной цены труда вызовет снижение спроса на его продукт, отчасти вследствие более широкого использования заменителей, и может также вызвать приток новых рабочих из отраслей с менее благоприятными условиями.

§ 4. Было бы неплохо попытаться объяснить огромную живучесть общего убеждения, что заработную плату всегда можно поднять простым увеличением редкости труда. Начнем с того, что трудно даже представить, насколько различные и часто даже противоположные немедленные и отдаленные последствия вызывает такое изменение. Понятно, что, когда есть квалифицированные работники, ждущие работы перед конторой трамвайной компании, то те, кто уже получил работу, думают больше о том, чтобы сохранить ее, чем о борьбе за повышение заработной платы, и что, если таких людей не станет, хозяева не смогут сопротивляться требованию повысить заработную плату. Они приходят к выводу, что если рабочий день занятых в компании будет короче и при этом пробеги трамваев на существующих линиях не сократятся, то потребуется нанять больше рабочих и, вероятно, с большей часовой, а может быть, и дневной оплатой. Они понимают, что, когда какое-либо дело находится в процессе производства, как, например, строительство дома или корабля, то надо закончить его любой ценой, так как, остановившись на полпути, не получишь ничего, и что чем большая часть работы проделана одним человеком, тем меньшая остается другим.

Существуют, однако, и другие последствия — более важные, хотя и не столь необходимые, — которые следует принять во внимание. Если, например, трамвайные рабочие или строители искусственно сократят свой труд, расширение трамвайных сообщений остановится, меньше людей будет занято в производстве и обслуживании вагонов, многие рабочие и другие люди будут ходить в город пешком, а не ездить; многие будут жить в городской тесноте, лишенные садов и свежего воздуха пригородов; трудящиеся и другие классы будут не в состоянии оплачивать столь же оборудованное жилье, а получить жилье станет труднее.

Короче говоря, вывод о том, что путем ограничения труда можно непрерывно повышать заработную плату, покоится на предпосылке, что постоянно существует фиксированный **фонд работы**, т.е. определенный ее объем, который предстоит выполнить при любой цене на труд. И для этого допущения нет никаких оснований. Наоборот, спрос на работу идет от национального дивиденда, т.е. идет от работы. Чем меньше работы одного вида, тем меньше спрос на остальные виды труда, и если труд редок, будет создано меньше предприятий.

Опять же, постоянство занятости зависит от организации отрасли и от возможности тех, кто создает предложение, прогнозировать будущие изменения спроса и цен и соответственно корректировать свою деятельность. Однако при коротком рабочем дне это не легче, чем при длинном, и переход на короткий рабочий день без перехода на двухсменный режим в действительности ухудшит возможности использовать дорогое оборудование, наличие которого заставляет предпринимателей очень неохотно идти на сокращение времени его работы. Почти всякое искусственное ограничение работы вызывает трения и поэтому ведет не к уменьшению, но к возрастанию непостоянства занятости.

Если штукатуры или сапожники оказываются способными изжить внешнюю конкуренцию, они в самом деле получают хорошую возможность поднять свою заработную плату — то ли сокращая свой рабочий день, то ли другими способами. Однако эта надбавка может быть получена только за счет более значительных совокупных потерь других пайщиков национального дивиденда, который является источником заработной платы и прибылей всех отраслей деятельности в стране. Этот вывод подтверждается тем фактом — проверенным на опыте и объясненным теоретически, — что примеры наибольшей надбавки, полученной профсоюзом, мы находим в тех отраслях, спрос на труд которых не предъявляется непосредственно, а "вытекает" из спроса на продукт, в создании которого участвуют многие отрасли, потому что любая стратегически сильная отрасль может притянуть к себе определенную долю цены конечного продукта, предназначенную для других отраслей. *[ранее, кн. V, гл. VI, § 2.]*

§ 5. Мы приходим теперь ко второй причине живучести убеждения, что заработную плату можно поднимать главным образом и постоянно путем ограничения предложения труда. Эта причина — недооценка влияния такой меры на предложение капитала.

Это факт — и насколько он достоверен, факт важный, — что известная доля потерь, связанных с сокращением продукта труда, скажем, штукатуров или сапожников, ложится на тех, кто не относится к рабочим. Часть их, несомненно, приходится на работодателей и капиталистов, чей личный и вещественный капитал помещен в строительство или обувную промышленность, а часть — на добропорядочных пользователей, или потребителей, домов и обуви. И далее, если рабочий класс в целом предпринимает общую попытку добиться повышения заработной платы путем ограничения эффективного предложения своего труда, значительная часть бремени, вытекающего из сокращения

национального дивиденда, будет, без сомнения, возложена на остальные классы и, в частности, временно на капиталистов — но только временно, поскольку существенное уменьшение чистой отдачи на капиталовложения быстро направляет новые его предложения за границу. По поводу этой опасности иногда указывают на то, что железные дороги и фабрики нельзя вывезти из страны. Однако ежегодно почти все материалы и большая часть средств производства потребляются или изнашиваются либо морально устаревают, и их необходимо возмещать. И сужение масштабов их возмещения в сочетании с вывозом части капитала, установленного свободно, может, по-видимому, за считанные годы настолько уменьшить эффективный спрос на труд, что реакцией на это будет сильное понижение заработной платы относительно исходного уровня *[Чтобы проиллюстрировать это, давайте предположим, что сапожники и шляпники относятся к одной категории, работают равное количество часов в день и получают одинаковую заработную плату до и после сокращения рабочего дня. Тогда и до и после этого изменения шляпник может купить на месячный заработок столько ботинок, сколько составляет чистый месячный продукт сапожника (см. кн. VI, гл. II, § 7). Если сапожник работал меньше часов, чем раньше, и, следовательно, сделал меньше, чистый продукт его месячного труда будет меньше — если не был введен двухсменный режим работы и предприниматель не получил прибыль на две смены рабочих или прибыли не сократились в соответствии с полным объемом уменьшения выпуска. Но последнее предположение, не согласуется с тем, что мы знаем о причинах, управляющих предложением капитала и мощностью предприятия. И поэтому заработок шляпника, выраженный в количестве ботинок, снизится; это откосится и к остальным отраслям.]*.

Однако, хотя эмиграция капитала в любом случае не сопряжена с большими трудностями, у обладателей капитала есть деловые причины (как и чувственные предпочтения), чтобы инвестировать его в своей стране. И поэтому рост жизненного уровня, который делает страну более привлекательной, без сомнения, в известной степени противодействует тенденции падения чистой отдачи на инвестиции — причины вывоза капитала. С другой стороны, попытка поднять заработную плату путем антисоциальных затей с ограничением выпуска продукции определенно ведет к эмиграции зажиточных людей в целом, и особенно представителей как раз того класса капиталистов, чьи предприимчивость и наслаждение, получаемое ими от преодоления трудностей, более всего важны для трудящихся классов, ибо их непрекращающаяся инициатива выводит страну в лидеры и позволяет человеческому труду повышать реальную заработную плату, обеспечивая возрастающее предложение тех средств, которые поднимают производительность труда и поддерживают рост национального дивиденда.

Верно также, что общий рост заработной платы тем не менее возможен, если, распространившись на весь мир, не допустит эмиграции капитала из одной его части в другую. И можно надеяться, что со временем оплата ручного труда поднимется во всем мире, главным образом благодаря увеличению производства, но отчасти также и вследствие общего снижения нормы процента и относительного — если не абсолютного — сокращения доходов, превышающих уровень, необходимый для обеспечения средств для продуктивной работы и культуры, даже в самом высоком и самом широком смыслах этих терминов. Однако методы повышения заработной платы, ведущие к росту уровня комфорта путем, который скорее уменьшает, чем стимулирует производительность, настолько антисоциальны и близоруки, что взывают о возмездии, и вероятность их использования в сколько-нибудь значительной части мира невелика. Если эти методы будут приняты в нескольких странах, другие — продолжающие борьбу за подъем жизненного уровня и производительности труда — быстро привлекут большую часть капитала и лучших жизненных сил из тех стран, которые последуют позорной политике рестрикций.

§ 6. В этом обсуждении необходимо следовать здравому смыслу, так как апелляция к опыту здесь затруднительна и если она недостаточно обоснованна, то может лишь ввести в заблуждение. Возьмем ли мы статистические данные о заработной плате и производстве для периода, непосредственно следующего за изменением или для более отдаленного, самые яркие события, вероятно, будут объясняться главным образом иными причинами, чем те, которые мы желаем исследовать.

Итак, если сокращение рабочего дня - результат выигранной забастовки, есть вероятность, что избранный для стачки повод был из числа тех, какими характеризуется добросовестная стратегия рабочих, а общие условия отрасли давали возможность для повышения заработной платы (если не произошло изменения продолжительности рабочего дня и поэтому немедленные последствия изменения заработной платы не показались более благоприятными, чем были на самом деле). И многие капиталисты, заключившие контракты, которые они обязаны выполнить, могут предложить более высокую заработную плату за короткий рабочий день, чем ранее за продолжительный. Однако это — результат внезапности изменения и просто осечка и, как только что было показано, вполне вероятно, что непосредственные результаты такого изменения прямо противоположны тем, которые последуют позднее и будут более долго временными.

С другой стороны, если человек переутомлен работой, сокращение рабочего дня не сделает его сильным сразу, улучшение физических и духовных условий для рабочих и следующее за ним повышение производительности труда, а поэтому и заработной платы не могут проявиться немедленно.

Далее, несколько лет спустя после сокращения рабочего дня статистика производства и заработной платы, вероятно, отразит положительные изменения в благо состоянии страны и особенно данной отрасли, в методах производства и покупательной способности денег, и выделить последствия сокращения рабочего дня будет так же трудно, как в бурлящем море волны от брошенного в воду камня *[Например, когда мы обращаемся к истории введения восьмичасового рабочего дня в Австралии, мы видим большие колебания в положении золотодобычи, овцеводческих ферм и уровне цен на шерсть, в динамике полученного из старых стран заемного капитала, с помощью которого австралийская рабочая сила привлекалась к строительству железных дорог, и др.; в миграционных потоках и коммерческом кредите. И все они послужили столь мощными причинами изменения условий жизни австралийского рабочего, что сделали совершенно недоступными взгляду последствия сокращения рабочего дня с 10ч всего (8 3/4 чистых - за вычетом времени на принятие пищи) до 8 ч чистых. Денежная заработная плата в Австралии намного ниже, чем была до сокращения рабочего дня, и хотя покупательная способность денег действительно возросла, так что реальная заработная плата не снизилась, тем не менее, по-видимому, не подлежит сомнению, что она совсем не настолько выше ее уровня в Англии, насколько была до сокращения рабочего дня; и вовсе не доказано, что она не ниже, чем была бы, если бы данного изменения не произошло. Коммерческие затруднения, через которые прошла Австралия вскоре после сокращения рабочего дня, были, несомненно, вызваны главным образом серией засух, за которыми последовало безрассудное вздутие кредита. Однако одной из дополнительных причин, вызвавших преждевременное сокращение рабочего дня в отраслях, недостаточно приспособленных для этого, была, по-видимому, слишком оптимистичная оценка экономического эффекта от него.]*.

Мы должны остерегаться путать два вопроса; какая причина вызывает данные следствия и точно ли данная причина вызывает данные следствия. Подъем шлюза в резервуаре ведет к понижению уровня воды в нем, однако если в то же время в него с другого конца

поступает большее количество воды, то за открытием шлюза может последовать подъем уровня воды. Поэтому хотя сокращение рабочего дня ведет к уменьшению выпуска тех отраслей, которые не перегружены работой и в которых нет места для двухсменного режима, тем не менее оно с большой вероятностью может сопровождаться увеличением выпуска, связанным с общим ростом богатства и знаний. Однако в этом случае повышение заработной платы произойдет, несмотря на сокращение рабочего дня, а не благодаря ему.

§ 7. В современной Англии почти все движения заработной платы того рода, какие мы сейчас обсуждаем, направляются профсоюзами. Полная оценка их требований и результатов, которых они добиваются, выходит за рамки настоящей книги, поскольку она должна основываться на изучении комбинаций общих и отраслевых колебаний заработной платы и внешней торговли. Однако мы можем сказать несколько слов о той части их политики, которая теснейшим образом связана с жизненным уровнем, работой и заработной платой *[Краткое схематическое описание профсоюзов содержится в моей работе "Elements of Economics", vol. I, которая в других отношениях представляет собой сокращенный вариант настоя щей книги. Исключительно авторитетный источник — благодаря сотрудничеству авторов с очень компетентными и опытными предпринимателями и профсоюзными лидерами - итоговый доклад Трудовой комиссии (1893 г.) , где перечисляются требования и методы профсоюзов]*.

Растущие изменчивость и мобильность промышленности затемняют влияние - как полезное, так и негативное, — которое оказывают доходы и отраслевая политика какой-либо группы рабочих одного поколения на производительность труда и возможность получать доходы той же группой в последующем поколении *[Ср. с тем, что говорилось ранее в кн. VI, гл. III, § 7, и гл. V, §2.]*. Доход семьи, из которого берутся средства на воспитание и обучение младших ее членов, в наши дни редко поступает от единственной профессии. Сыновья менее часто осваивают специальность отца: более сильные и энергичные из них, на воспитание которых тратились доходы от данного занятия, предпочитают искать большей удачи в других областях, а слабые и нерешительные могут опуститься на ступень ниже. Поэтому становится все труднее с помощью фактических данных ответить на вопрос: приносят ли усилия, затрачиваемые каким-либо профсоюзом на попытки поднять заработную плату своих членов, богатые плоды в области повышения жизненного уровня и уровня работы поколения, выращенного с помощью этой высокой заработной платы. Однако некоторые факты выделяются на общем фоне.

Исходные цели британских тред-юнионов были связаны с жизненным уровнем почти так же тесно, как и с уровнем оплаты труда. Первым сильным импульсом к их выдвижению был тот факт, что закон — отчасти непосредственно, а отчасти косвенным путем — поддерживал объединение предпринимателей с целью регулирования заработной платы в своих интересах и под страхом сурового наказания запрещал подобные объединения наемным работникам. Заработную плату этот закон сдерживал слабо, но гораздо больше он сдерживал силу и богатство характера рабочего. Горизонт его был, как правило, настолько сужен, что не мог полностью раскрыть себя в разумном интересе к государственным делам и увлечениях; он мало думал и заботился о мирских делах, за исключением тех, которые касались непосредственно его, его семьи и его соседей. Свобода объединяться с другими людьми своей профессии рас ширила бы его горизонт и дала бы ему пищу для ума: он мог бы поднять свой уровень социального долга, даже если этот долг был бы сдобрен хорошей порцией классового эгоизма. Таким образом, прежняя борьба рабочих за принцип свободного объединения, копирующего все, что свободны делать в своих объединениях предприниматели, была в действительности попыткой получить условия жизни, дающие место истинному чувству собственного достоинства и

широким социальным интересам; равно как и борьбой за более высокую заработную плату.

Победа была полностью на их стороне. Тред-юнионизм предоставил квалифицированным рабочим и даже многим категориям неквалифицированных рабочих возможность войти в переговоры со своими хозяевами с такими же важностью, сдержанностью, достоинством и предусмотрительностью, какие мы наблюдаем в дипломатии великих держав. Это, как правило, приводило их к пониманию, что агрессивная политика — глупая политика и что главное назначение военных средств — обеспечить выгодный мир.

Во многих отраслях Британии комитеты по регулированию заработной платы работают стабильно и ровно, так как руководствуются сильным желанием избежать растраты энергии по мелочам. Если предприниматель оспаривает справедливость какого-либо мнения его рабочего или мастера относительно работы или ее вознаграждения, рабочий вначале обращается к секретарю профсоюза как к арбитру, решение которого обычно принимается предпринимателем и, конечно, обязательно для. рабочего. Если предметом этого частного спора является принципиальный вопрос, по которому комитет еще не заключил четкого соглашения, дело выносится на обсуждение секретарей профсоюза и предпринимательской ассоциации; если согласие не достигается, дело передается отраслевому комитету. Наконец, если ставка достаточно велика и ни одна сторона не находит выхода, вопрос решается силой — с помощью забастовки или локаута. Но и тогда добрые услуги нескольких поколений организованных профсоюзов сказываются на формах борьбы, которые, как правило, отличаются от методов, применявшихся нанимателями и наемными работниками столетие назад, настолько же, насколько честная война между современными цивилизованными народами отличается от свирепой партизанской войны между дикими племенами. Контроль над собой и умеренность стиля надменной непоколебимой целеустремленности отличают делегатов Британии от прочих на международных конференциях рабочих.

Однако огромное значение услуг, оказанных профсоюзами, налагает на них соответствующие обязательства. **Обязательство быть благородными** требует с подозрением относиться к тем, кто увеличивает свои возможности поднимать заработную плату с помощью специальных планов, особенно когда такие планы содержат элемент анитисоциальной направленности. Лишь немногие изменения заработной платы обходятся без попреков, так как почти в каждом значительном и благонамеренном усилии таятся и определенные разрушительные последствия. Однако зло должно быть тщательно выявлено и изучено, тогда его можно обуздать.

§ 8. Главное средство, давшее профсоюзам возможность на равных вести переговоры с хозяевами, — это "Общее правило" (Common Rule) об уровне часовой или сдельной оплаты труда данной категории. Привычное и довольно неэффективное установление величины заработной платы через мирового судью мешало рабочему повысить ее, но и защищало от чрезмерного ее снижения. Однако когда конкуренция стала свободной, отдельный рабочий оказался в невыгодном положении при заключении договора с нанимателями, поскольку даже во времена Адама Смита между ними обычно существовало соглашение — формальное или неформальное — не перебивать цену друг друга при найме рабочей силы. И когда по прошествии времени та или иная фирма оказывалась в состоянии нанимать несколько тысяч рабочих, она становилась более крупной и более сплоченной договорной силой, чем небольшой профсоюз.

На практике соглашения и представления предпринимателей о том, что не следует сбивать цену друг друга, не были всеобъемлющими и часто нарушались или обходились.

Когда чистый продукт, произведенный трудом дополнительных рабочих, давал значительный избыток над их заработной платой, то напористый хозяин мог переступить через негодование равных себе и привлекать рабочих, предлагая им более высокую заработную плату, и в передовых индустриальных районах эта конкуренция была достаточной, чтобы предохранить рабочих от долговременного падения их заработной платы намного ниже эквивалента их чистого продукта. Поскольку некоторые защитники значительного ужесточения "Общего правила" пришли к выводу, что конкуренция доводит заработную плату производительного рабочего до уровня чистого продукта такого рабочего, который настолько непроизводителен, что предприниматель едва ли соблазнится нанять его вообще, необходимо вновь подтвердить здесь тот факт, что чистый продукт, к которому стремится заработная плата рабочего нормальной производительности, - это чистый продукт рабочего нормальной производительности. *[Многостороннее положительное влияние, которое оказывают на общественное благосостояние профсоюзы, может искажаться непониманием сути вопроса. Это влияние обычно проявляется, когда власть профсоюзов очень значительна, как показано в работе супругов Вебб "Industrial Democracy", где как раз присутствует такое непонимание. На с, 710 авторы пишут: "Теперь теоретически показано, как мы видели в главе "Приговор экономистов", что при "совершенной конкуренции" и полной свободе перехода из одной профессии в другую общий уровень заработной платы стремится быть не больше чем "чистый продукт труда предельного рабочего, который находится на границе с вообще незанятыми!"". И на с. 787 и далее они ссылаются на этого предельного рабочего как на промышленного инвалида, или паупера, говоря: "Если заработная плата любой категории рабочих при совершенной конкуренции стремится к уровню, не большему, чем чистый продукт дополнительного труда предельного рабочего этой категории, отвлечение пауперов — не обязательно от производительного труда на себя, но от конкуренции на конкурентном рынке труда, путем увеличения производительности труда рабочего, получающего предельную заработную плату, - по-видимому, поднимет заработную плату всего трудящегося класса".]*

Однако на практике конкуренция действует иным способом. Она не ведет к выравниванию предельной заработной платы в схожих видах труда, но корректирует ее в соответствии с производительностью рабочих. Если А может делать вдвое больше, чем В, а предприниматель колеблется, которого из них выбрать, он может с равным успехом нанять А по четыре шиллинга за час или В по два шиллинга за час, и причины, управляющие заработной платой, обозначены здесь одинаково ясно предельными случаями найма А за четыре шиллинга или В —за два *[Было бы поистине преуменьшением сказать, что конкуренция заставит предпринимателя стремиться заплатить вдвое более высокую заработную плату А по сравнению с В при этих условиях; поскольку производительный рабочий, благодаря которому при таких же заводских пространствах, оборудовании и контроле можно производить вдвое больше продукции, стоит более чем в два раза больше высокой заработной платы, нежели непроизводительный рабочий: он может в действительности заслуживать в три раза более высокой заработной платы (см. выше: кн. VI, гл. III, § 2). Конечно, предприниматель может побояться предложить более производительному рабочему заработную плату, пропорциональную его действительному чистому продукту, чтобы непроизводительные рабочие, поддержанные своими профсоюзами, не потребовали повышения заработной платы и не снизили тем самым его норму прибыли, решив, что она выше, чем на самом деле. Однако в этом случае причина, заставляющая предпринимателя брать в расчет величину чистого продукта менее производительного рабочего при решении вопроса о найме более производительного - не свободная конкуренция, но то сопротивление свободной конкуренции, которое оказывается с помощью неправильного применения "Общего правила". Некоторые современные*

концепции "участия в прибылях" требуют повышения заработной платы производительных рабочих почти до величины их действительного чистого продукта, т.е. выше, чем в соотношении со "сдельной" нормой, однако профсоюзы не всегда одобряют подобные требования.].

§9. Взглянув на вопрос более широко, можно сказать, что профсоюзы обогатили нацию и себя таким применением "Общего правила", которое вело к правильному нормированию работы и заработной платы, особенно когда оно сочеталось с искренним старанием заставить ресурсы страны давать полную отдачу и таким образом усиливать рост национального дивиденда.

Любое повышение заработной платы или улучшение условий жизни и занятости, которого они достигали этими разумными методами, вероятно, шло во благо обществу. Это вряд ли беспокоило и обескураживало бизнесменов и сбивало с ног тех, чьи усилия внесли наибольший вклад в национальное лидерство; это также не вытесняло капитал за границу в сколько-нибудь значительных масштабах.

Иное дело, когда применение "Общего правила" вело к необоснованному нормированию, которое заставляло предпринимателя включать относительно непроизводительные рабочих в тот же класс оплаты, что и более производительных, или не допускать человека к работе, которая ему по плечу, на том основании, что по технологии она к нему не относится. Такое использование "Общего правила" — прежде всего антисоциально. Конечно, для этого могут быть более серьезные причины, чем те, что лежат на поверхности, но их значимость, вероятно, преувеличивается профессиональным усердием функционеров тред-юнионов в техническом совершенствовании организации, за которую они отвечают. Такие причины относятся поэтому к числу тех, для которых внешняя критика полезнее, чем равнодушие. Мы можем начать с. наиболее яркого примера, мнения о котором сейчас расходятся очень мало.

В дни, когда профсоюзы еще не научились вести себя достойно, случаи необоснованного нормирования были типичными. Чинились препятствия внедрению усовершенствованных методов и машин, предпринимались попытки зафиксировать норму оплаты задания на уровне таких затрат груда, которые требовались для его выполнения давно устаревшими методами. Это в свою очередь способствовало сохранению уровня заработной платы в конкретной отрасли промышленности, но только путем такой остановки роста производства, что подобная политика — если бы она повсеместно добивалась успеха — значительно сократила бы нациоальный дивиденд и снизила численность хорошо оплачиваемых рабочих по всей стране. Услугу, которую профсоюзные лидеры оказали стране, осудив эти антисоциальные действия, нельзя забыть. И хотя частичный отход от высоких принципов деятельности просвещенного профсоюза привел к острым дебатам в 1897 г. в машиностроительной отрасли, эта ошибка была быстро очищена по меньшей мере от своих наихудших черт *[Поучительная история сопротивления машинам изложена в "lndustrial Democracy", part II, ch. VIII. Она сопровождается рекомендацией не вообще сопротивляться внедрению машин, а не оглашаться на более низкую заработную плату для работающих старыми методами, чтобы выдержать конкуренцию машин. Это хороший совет для молодежи. Однако ему не всегда могут последовать те, кто уже достиг своего пика, и, если административная власть правительств будет расти быстрее, чем проблемы, порождаемые частными предприятиями, они могут оказать великолепную услугу, покончив с теми социальными беспорядками, которые возникают, когда умение пожилых и старых людей почти полностью лишается ценности вследствие улучшения методов работы.]*.

Еще одно проявление необоснованного нормирования, до сих пор встречающееся в практике многих профсоюзов, — отказ разрешить старым людям, которые уже не могут трудиться полный рабочий день, получать заработную плату несколько меньшую, чем обычная. Эта практика несколько ограничивает предложение труда данной профессии и, по-видимому, выгодна для тех, кто ее вводит. Однако она не может непрерывно ограничивать численность рабочих этой профессии; часто она оборачивается тяжелым бременем для фондов прибыли профсоюза, и она, конечно, близорука даже с чисто эгоистической точки зрения. Она значительно снижает национальный дивиденд, обрекает старых людей на выбор между вынужденной бездеятельностью и утомительной борьбой за более тяжелую работу, чем та, которая им подошла бы. Это жестокая и антисоциальная практика.

Перейдем к менее бесспорному случаю. Для действия "Общего правила" существенно некоторое разграничение функций индустриальных групп, и определенно в интересах промышленного развития, чтобы каждый городской рабочий стремился приобрести высокое умение в определенном виде труда. Однако хороший принцип может привести к плохим результатам, если человеку не позволяют делать часть работы, в которой он занят - хотя она вполне легка для него, — на том основании, что при данном разделении труда она относится к другой области. Предприятию, которое производит множество родственных товаров, такие запрещения наносят относительно небольшой ущерб, поскольку там существует возможность так организовать дело, чтобы все работники каждой категории выполняли одинаковую работу; все это значит, что группа не окружена рабочими, которые добывают часть своих средств к существованию где-то на стороне. Однако подобные запреты тяжело отражаются на мелких предпринимателях, особенно на тех, кто стоит на более низких ступенях лестницы, которая может за два поколения — если не заодно — привести к великим свершениям, способствующим достижению национального лидерства. Даже на крупных предприятиях они увеличивают вероятность, что человека, которому трудно дать работу в данный момент, пошлют искать ее в других местах и таким образом расширят на время категорию незанятых. Когда разграничение труда доводится до крайности ради мизерных тактических выгод, оно становится злом и является общественным благом, когда применяется умеренно и разумно *[Можно было бы заметить, что огромное объединение "Амалгамэйтед сосайети оф инжинирз", на которое сейчас необходимо сослаться, проложило путь к согласованной деятельности между родственными отраслями промышленности, чем смягчило резкие контуры разграничения.]*.

§ 10. Теперь мы можем перейти к еще более запутанному и трудному вопросу. Это случай, в котором "Общее правило" проявляется с негативной стороны, но не потому, что применяется неукоснительно, а потому, что работу, на которую оно распространяется, требуется выполнять технически более совершенно, чем это делается или возможно сделать. Суть этого вопроса состоит в том, что тарифы оплаты выражены в деньгах и поскольку реальная стоимость денег меняется от одного десятилетия к другому и резко колеблется от года к году, жесткие денежные тарифы не могут быть верными. Придать им надлежащую эластичность трудно, если не невозможно, и в этом состоит довод против крайностей в применении "Общего правила", которые насильно заставляют использовать столь негибкие и несовершенные средства.

Настоятельность этого соображения увеличивается естественным стремлением профсоюзов выступать за повышение тарифов заработной платы в периоды чрезмерного расширения кредита, которое поднимает цены и снижает покупательную способность денег на это время. В такой период предприниматели могут быть склонны платить высокую заработную плату в реальном денежном выражении и еще более высокую — в

номинальном даже тем рабочим, которые несколько снижают уровень полной нормальной производительности. Таким образом, люди с второразрядной производительностью получают заработную плату по высокой норме, а их требования удовлетворяются, потому что они члены профсоюза. Однако вздутие кредита очень скоро опадает и за ним следует депрессия; цены падают, а покупательная способность денег растет, реальная стоимость труда снижается, а в денежном выражении — снижается еще быстрее. Высокая норма денежной заработной платы, установленная в период вздутия кредита, теперь слишком высока, чтобы оставить достаточную прибыль даже от работы человека с нормальной производительностью труда, и те, чья производительность ниже нормы, не заслуживают стандартной заработной платы. Такая несправедливая стандартизация не является чистым злом для производительных рабочих этой профессии, поскольку, как и принудительная бездеятельность старых рабочих, приводит к повышению спроса на их труд. Однако она проявляется подобным образом лишь путем прекращения роста производства и поэтому сдерживает спрос на труд в других отраслях промышленности. Чем больше упорствуют в подобной политике профсоюзы, тем глубже и долговременней ущерб, причиняемый национальному дивиденду, и тем меньше численность занятых, получающих высокую заработную плату, во всей стране.

В долгосрочном аспекте положение всех отраслей промышленности было бы лучше, если бы каждая устанавливала более напряженную шкалу норм производительности труда с соответствующими тарифами оплаты и быстрее шла на некоторое сокращение высокого тарифа оплаты, когда гребень волны высоких цен, во время которого он был установлен, спадает. Такие поправки сопряжены с трудностями, но их можно было бы добиваться скорее, если бы более широко и открыто была пересмотрена оценка того факта, что высокая заработная плата достигнута средствами, которые служат помехой производству в любой отрасли промышленности, неизбежно повышая безработицу в других отраслях. Поскольку единственным эффективным средством борьбы с безработицей является непрерывное согласование средств и цели таким образом, чтобы кредит основывался на прочном фундаменте точных прогнозов и чтобы безрассудное расширение кредита — главную причина всех экономических недомоганий — можно было удерживать в более узких границах.

Это положение нельзя доказать здесь, но можно сказать еще несколько слов для его дальнейшего разъяснения. Как удачно заметил Дж. С. Милль, то, что создает средства оплаты товаров, — "...это просто товары. Для каждого человека средством оплаты продуктов, произведенных другими людьми, является его собственный продукт. Все продавцы являются неизбежно и по определению покупателями. Если бы мы могли неожиданно удвоить производительные силы страны, мы бы увеличили в два раза и предложение товаров на всех рынках, но тем самым мы бы удвоили также и покупательную способность. Каждый, удваивая спрос, удвоил бы и предложение: каждый имел бы возможность покупать в два раза больше, так как все имели бы вдвое больше вещей для обмена". *[Д ж. С. М и л л ь. Основы политической экономии. Пер. с англ. М., "Прогресс", 1980, т. II, с. 317.]*

Однако люди, обладающие способностью платить, могут предпочесть не использовать ее, поскольку когда доверие подорвано банкротствами, капитал лишен возможности основывать новые компании или расширять старые. Планы строительства новых железных дорог не встречают одобрения, суда стоят на приколе и нет заказов на строительство новых. Редко возникает спрос на труд моряков, а спрос на строительные и механические работы невелик. Короче говоря, существует лишь небольшая занятость в любой отрасли, создающей основной капитал. Те, чьи умение и капитал специализируются на этих отраслях, зарабатывают мало и поэтому покупают мало

продукции других отраслей. Прочие отрасли, находя лишь стесненный рынок для своих товаров, производят меньше, поэтому выручают меньше и поэтому покупают меньше; сокращение спроса на их продукцию заставляет их сужать спрос на продукцию остальных отраслей. Таким образом, дезорганизация одной отрасли выводит из сцепления остальные и они реагируют ростом дезорганизации в них.

Главная причина этого зла — нехватка доверия. Большая часть его может быть легко изжита почти мгновенно и коснувшись своей волшебной палочкой всех отраслей, это заставит их продолжать производство и по-прежнему предъявлять спрос на продукцию друг друга. Если бы все отрасли, производящие товары для непосредственного потребления, согласились продолжать работу и покупать продукцию друга друга, как обычно, они обеспечили бы одна другую средствами получения умеренной нормы прибыли и заработной платы. Отрасли, производящие основной капитал, могли бы подождать несколько дольше, но при восстановлении доверия до такой степени, что те, кто располагает капиталом для вложений, стали бы раскидывать мозгами, как его инвестировать, также оказались бы занятыми. Рост доверия порождал бы его дальнейший рост; кредит давал бы все больше средств оплаты и цены поэтому были бы восстановлены. В отраслях, уже получающих хорошие прибыли, стали бы возникать новые компании и расширяться старые, и вскоре образовался бы хороший спрос даже на труд тех, кто производит основной капитал. Никакого формального соглашения между различными отраслями о полном возобновлении работы и тем самым о создании рынка для товаров, производимых каждой из них, конечно, не существует. Однако оживление промышленности проходит через постепенный и часто одновременный рост доверия между многими отраслями; оно начинается, как только производители начинают думать, что цены больше не будут падать, и вместе с оживлением промышленности растут цены *[Цитата из Милля и следующие за нею два абзаца воспроизведены из работы "The Economics of Industry", vol. Ill, ch. I, § 4, опубликованной моей женой и мною в 1879 г. Они отражают позицию относительно связи между потреблением и производством, которой придерживается большинство экономистов, разделяющих традиционные взгляды классиков. Во время депрессии дезорганизация потребления действительно является одной из причин продолжающейся дезорганизации кредита и производства. Однако не изучение потребления дает средство борьбы с нею, как поспешно утверждают некоторые авторы. Анализ влияния стихийных изменений в характере занятости, несомненно, полезен. Однако важнее всего исследовать организацию производства и кредита. И хотя экономисты еще не преуспели в таком исследовании, причиной неудачи являются не равнодушие к его чрезвычайной важности, а глубинная сложность проблемы и постоянное изменение ее формы. Экономическая наука от начала и до конца есть исследование взаимного согласования потребления и производства: при обсуждении одного мы всегда держим в уме и другое.]*.

§11. Основная цель проводимого здесь анализа распределения — доказать, что уже действующие социальные и экономические факторы изменяют распределение богатства к лучшему; что они устойчивы и становятся все сильнее, а их влияние большей частью кумулятивно; что социально-экономический организм более тонок и сложен, чем кажется на первый взгляд; и что масштабные плохо изученные изменения могут выразиться в тяжелых расстройствах. Он доказывает, в частности, что присвоение правительством всех средств производства и владение ими, даже если оно осуществляется медленно и постепенно, как предлагают некоторые известные "коллективисты", может затрагивать корни общественного благосостояния гораздо глубже, чем кажется на первый взгляд.

Начиная с того факта, что рост национального дивиденда зависит от непрерывного развития техники и накопления дорогостоящих средств производства, мы обязаны

отметить, что вплоть до настоящего времени почти все бесчисленные изобретения, которые дали нам власть над природой, сделаны независимыми работниками и что участие в этом государственных учреждений во всем мире относительно невелико. Далее, почти все дорогие средства производства, которые находятся сейчас в коллективном владении национальных правительств или местных государственных органов, куплены на средства, заимствованные главным образом из сбережений деловых людей и других частных лиц. Олигархические правительства время от времени предпринимают большие усилия, чтобы накапливать коллективное богатство, и можно надеяться, что в будущем предусмотрительность и терпение станут общим достоянием большинства представителей трудящихся классов. Однако при существующем положении вещей полагаться на абсолютную демократию в накоплении ресурсов, необходимых для приобретения еще большей власти над природой, было бы слишком рискованно.

Существует поэтому веская prima facie причина опасаться, что коллективная собственность на средства производства убьет энергию человечества и остановит экономическое развитие, если еще до этого весь народ не приобретет способность неэгоистического отношения к общественному благу, в настоящее время относительно редкую. И хотя мы не можем вникать в этот вопрос здесь, она, вероятно, разрушит многое из того наиболее прекрасного и радостного, что есть в частных и домашних отношениях жизни. Это главные причины, заставляющие терпеливых исследователей экономики, как правило, ожидать мало добра и больших бед от осуществления планов резкой и бурной перестройки экономических, социальных и политических условий жизни.

Мы обязаны, далее, указать, что, хотя распределение национального дивиденда плохое, оно вовсе не так плохо, как обычно полагают. Равное распределение национального дохода, в сущности, разрушит многие хозяйства ремесленников в Англии и даже еще больше — в Соединенных Штатах, несмотря на колоссальные прибыли, получаемые там. Поэтому доходы народных масс -хотя они, конечно, значительно возрасту т разово вследствие устранения всех неравенств — и близко не поднимутся даже временно к уровню, предсказываемому социалистическими ожиданиями Золотого Века *[Некоторое время назад годовой доход части 49-миллионного населения Соединенного Королевства приближался к сумме 2 млрд. ф.ст. Многие лучшие ремесленники зарабатывали около 200 ф. ст. в год, и было огромное число семей ремесленников, в которых каждый из четырех или пяти членов получал доходы от 18 до 40 шилл. в неделю. Расходы этих семей были такими же, если не больше, какими они были бы, если бы общий доход распределялся поровну и составлял около 40 ф.ст. в год на одного человека. PS 1920. Никакой доступной статистики за последние годы по этому вопросу нет. Однако представляется очевидным, что доходы трудящихся классов растут обычно с такой же скоростью, как и у остальных. Несколько рекомендаций, предлагаемых в данной главе, разрабатываются глубже в статье "Социальные возможности экономического рыцарства", Economic Journal, март 1907 г.]*.

Однако это осторожное мнение не означает молчаливого одобрения существующего неравенства богатства. На протяжении многих поколений экономическая наука все быстрее приближалась к убеждению, что нет никакой реальной необходимости и поэтому морального оправдания для существования крайней нищеты бок о бок с огромным богатством. Неравномерность богатства, хотя она и меньше, чем ее часто представляют, — серьезный дефект в нашем экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы и силы характера и поэтому не могут существенно затормозить рост национального дивиденда, было бы, по-видимому, явным общественным достижением. Хотя статистика предупреждает нас, что поднять заработки всех людей выше уровня, уже достигнутого

особенно зажиточными семьями ремесленников, невозможно, разумеется, желательно, чтобы он поднялся у тех, кто находится ниже этого уровня — даже за счет известного снижения уровня тех, кто находится выше.

§ 12. Необходимы немедленные действия по отношению к значительному — хотя, можно надеяться, постоянно уменьшающемуся — "остатку" (**residuum**) людей, физически, духовно или морально неспособных выполнять полную дневную работу, которая приносит полную дневную заработную плату. Этот класс включает, может быть, не только тех, кто вообще непригоден к труду, но категория остальных его элементов требует отдельного рассмотрения. Для тех, кто вполне здоров и телом и духом, система экономической свободы — вероятно, наилучшая из всех возможных как с моральной, так и с материальной точек зрения. Однако те, кто находится за чертой, не могут воспользоваться преимуществами этой системы, и, если позволить им воспитывать своих детей по собственному образу и подобию, свобода англосаксов сослужит плохую службу следующему поколению. Было бы лучше для них и гораздо лучше для нации, если бы для них был установлен патерналистский порядок, вроде того, который преобладает в Германии *[Начало может быть положено более широкой, более воспитующей и щедрой государственной помощью. Не следует бояться трудностей, связанных с выявлением таких лиц, и, устанавливая их, местные и центральные власти могут получить достаточно информации, необходимой для того, чтобы направлять, а в крайних случаях - контролировать слабых и особенно тех, чья слабость служит источником большой опасности для будущего поколения. Старым людям можно помогать прежде всего экономически в соответствии с их наклонностями. Однако по отношению к тем, кто ответствен за маленьких детей, можно ратовать за более широкие расходы из общественных фондов и более строгое подчинение их личной свободы общественной необходимости. Самый неотложный из первых шагов по уничтожению класса неимущих - добиться того, чтобы их дети регулярно ходили в школу в приличной одежде, были чисто вымытыми и хорошо накормленными. В противном случае следует предупреждать родителей и давать им рекомендации; в качестве крайнего средства можно ликвидировать неблагополучные семьи или налагать ограничения на свободу родителей. Затраты могут оказаться значительными, но нет ведь никаких других неотложных нужд, для удовлетворения которых требовалось бы резкое увеличение расходов. Они могут устранить огромную язву, заражающую все тело нации, и, когда работа будет сделана, ресурсы, которые пойдут на нее, высвободятся для выполнения более приятных, но менее злободневных социальных обязанностей.]*.

Зло, которое следует устранить, столь велико, что против него нужны безотлагательные и самые жесткие меры. Поэтому предложение об установлении государственной властью фиксированного минимума заработной платы, ниже которого не получал бы ни один мужчина, и второго минимума, ниже которого не опускалась бы заработная плата ни одной женщины, надолго привлекло внимание ученых. Возможные выгоды от его практического осуществления были бы столь велики, что оно было бы принято с радостью, несмотря на опасение, что оно может привести к симуляции болезней и некоторым другим фальсификациям и что оно может быть использовано как рычаг для установления жестких искусственных норм заработной платы в тех случаях, когда для этого не будет никакого справедливого основания. Однако главные трудности, по-видимому, еще не осознаны, хотя в недавнее время, особенно последние два-три года в этот план были внесены существенные улучшения. Вряд ли есть другой опыт, на который мы могли бы опереться, кроме опыта Австралии, где каждый житель является частичным собственником необозримого земельного достояния и которая была недавно заселена мужчинами и женщинами в полном расцвете сил и здоровья. И такой опыт может лишь в незначительной степени быть полезным по отношению к людям, чья жизнеспособность

ослаблена старинными законом о бедных и хлебными законами, а также вредностью фабричной системы в то время, когда связанные с нею опасности еще не были поняты. План, хотя бы в минимальной степени претендующий на готовность к практическому осуществлению, должен основываться на статистических оценках численности тех, кто согласно этому плану будет вынужден искать помощи государства из-за того, что его работа не будет стоить минимальной заработной платы; и иметь специальную ссылку по вопросу, скольким людям он позволит создать нормальные условия жизни, если будет выполнен полностью и будет выравнивать во многих случаях минимальную заработную плату не отдельного лица, а его семьи *[Последнее положение, по-видимому, дает сильный крен на одну сторону под воздействием ошибочных выводов и о характере "паразитической" работы и ее влиянии на заработную плату. Когда речь идет о географических перемещениях, единицей измерения является главным образом семья, поэтому, когда в районе преобладают тяжелая металлургия или другие промышленные отрасли, заработная плата мужчин относительно высока, а женщин и детей - низка; тогда как в некоторых других районах на отца приходится менее половины денежного дохода семьи, а заработная плата мужчин относительно низка. Эта поправка на географические условия с общественной точки зрения выгодна, поэтому жесткие национальные правила о минимальной заработной плате мужчин и женщин, игнорирующие их или противоречащие им, должны быть пересмотрены.]*.

§ 13. Обращаясь теперь к тем рабочим, которые обладают достаточным запасом физических и духовных жизненных сил, можно приближенно оценить численность тех, кто способен выполнять лишь довольно неквалифицированную работу, в 1/4 всего населения. Те, кто, хотя и подходит для выполнения работы более низкой квалификации, но не подходит для высококвалифицированной работы, и не способен действовать энергично и мудро на ответственных постах, составляют примерно еще одну четверть. Если провести подобные исчисления для Англии столетие назад, соотношение будет весьма отличным: более половины населения окажется вовсе непригодным для какой-либо работы более квалифицированной, чем рутинная деятельность в сельском хозяйстве; и, наверное, менее чем 1/6 часть окажется пригодной для высококвалифицированной или ответственной работы, поскольку обучение людей не воспринималось тогда как вопрос национального долга и национальной экономии. Если бы изменение состояло только в том, что настоятельный спрос на неквалифицированный труд заставил бы предпринимателей платить за него почти такую же заработную плату, как квалифицированным рабочим, то оплата квалифицированного труда несколько снизилась бы, а неквалифицированного — поднялась и они достигли бы примерно одного уровня.

Даже если бы это произошло, случилось бы нечто подобное следующему: заработная плата неквалифицированных рабочих поднялась бы быстрее, чем у любого другого класса и быстрее даже, чем у квалифицированных рабочих. И эта тенденция к выравниванию доходов действовала бы еще намного быстрее, если бы работа абсолютно неквалифицированных рабочих не замещалась тем временем автоматическими и другими машинами быстрее, чем квалифицированный труд, таким образом, что сейчас неквалифицированной работы оказалось в целом меньше, чем прежде. Верно, что некоторые виды работ, которые традиционно выполнялись квалифицированными мастеровыми, требуют теперь меньшей квалификации. Однако, с другой стороны, в настоящее время так называемый "неквалифицированный" рабочий часто управляет оборудованием, слишком сложным и дорогим, чтобы его можно было без риска доверить обычному английскому рабочему столетие назад или любому человеку вообще в некоторых отсталых странах нашего времени.

Итак, прогресс в механике - главная причина огромных различий, которые до сих пор существуют в оплате разных видов труда, и на первый взгляд это может показаться — но неправильно — суровым обвинением. Если бы развитие механики происходило медленнее, то реальная заработная плата неквалифицированных рабочих была бы ниже, а не выше, чем сейчас, поскольку рост национального дивиденда был бы настолько замедлен, что даже квалифицированные рабочие должны были бы довольствоваться, как правило, меньшей реальной покупательной силой в обмен на час труда, чем шесть пенсов лондонского каменщика; и заработная плата неквалифицированных рабочих была бы, конечно, еще ниже. Мы предположили, что счастье жизни в той степени, в какой оно зависит от материальных условий, можно сказать, начинается тогда, когда доход достаточен для приобретения **самых необходимых** жизненных средств и что после того, как они получены, прирост дохода увеличивает это счастье почти в одинаковой пропорции при любом уровне дохода. Эта грубая гипотеза ведет к заключению, что повышение заработной платы более бедного класса **bona fide** рабочих, скажем на 1/4, увеличит общую сумму счастья больше, чем повышение на 1/4 доходов равного числа представителей любого другого класса. И это, по-видимому, верно, поскольку подобное мероприятие устраняет определенные страдания и действующие причины деградации, а также укрепляет надежды на лучшее будущее, как никакой другой пропорциональный рост доходов. С этой точки зрения прежде всего желательно, чтобы беднейшие классы извлекали большие реальные выгоды из экономического развития, связанного с прогрессом в механике или других областях, чем показывает статистика их заработной платы. Но превыше ли всего долг общества постараться продвинуть еще дальше рост благосостояния, получаемый таким дешевым способом? *[См. ранее, кн. III, гл. VI, § 6, и примечание VIII в Математическом приложении.]*

Мы должны тогда стремиться придать полный размах развитию механики и уменьшить предложение труда, непригодного ни для чего, кроме неквалифицированных работ, чтобы средний доход страны мог расти даже быстрее, чем в прошлом, а его доля, получаемая каждым неквалифицированным рабочим, — расти еще быстрее. Чтобы получить такой результат, нам нужно продвигаться в том же направлении, что и в последние годы, но более быстро. Следует сделать образование более доступным. Школьные учителя должны усвоить, что их основная обязанность состоит не в передаче знаний, поскольку за несколько шиллингов можно купить больше знаний, изложенных в книгах, чем может удержать человеческая память. Они должны воспитывать характер, умение и активность, так чтобы дети даже не очень заботливых родителей могли получить лучший шанс обучиться быть заботливыми родителями следующего поколения детей. На эти цели общественные деньги должны течь рекой. И рекой они должны течь на обеспечение чистого воздуха и среды для здоровых игр детей во всех рабочих кварталах *[Ниже (Приложение С, § 8, 9) доказывается, что здоровье рабочих и особенно их детей имеет первоочередное право на те доходы, которые поступают от налогообложения создаваемой концентрацией населения стоимости (special value) городской земли.]*.

Таким образом, государству, как представляется необходимо более щедро и даже расточительно заботиться о тех сторонах жизни более бедных рабочих, в которых им трудно обеспечить себя самим, и в то же время следить за тем, чтобы их дома содержались в чистоте и были приемлемы для тех, кто должны будут в последующие годы выступить как сильные и ответственные граждане. Необходимо постоянно, если не стремительно, повышать обязательную норму объема воздуха на человека и это вместе с правилом, что при строительстве любого ряда высоких строений должно оставаться достаточно свободного пространства спереди и сзади него, будет ускорять уже происходящее перемещение трудящихся классов из центральных районов крупных городов в места, где станет возможным предоставлять детям более просторные

помещения. Тем временем государственная помощь и контроль в медицинских и санитарных вопросах будут, с другой стороны, облегчать бремя, до сих пор ложившееся на детей беднейших классов.

Необходимо сделать так, чтобы дети неквалифицированных рабочих стали способными получать заработную плату квалифицированных рабочих, а дети последних -выполнять более ответственную работу. Они выиграют немного, а скорее в действительности проиграют, если перейдут в низшие категории среднего класса, поскольку, как уже было показано, простая способность писать и вести счета фактически относится к более низкой категории труда, чем сложная ручная работа, которая в прежние времена стояла ниже просто потому, что народным образованием пренебрегали. Когда дети из какого-либо слоя переходят в более высокий, это часто приносит обществу потери не меньшие, чем связанные с таким переходом выгоды. Однако существование теперешних низших классов - почти чистое зло; нельзя делать ничего, что способствовало бы увеличению их численности, и потомству этих классов нужно помогать их покинуть.

Есть достаточно места в верхних рядах ремесленников и огромный простор — в верхних рядах среднего класса. Именно деятельности и ресурсам ведущих умов этого класса мы обязаны тем большинством изобретений и усовершенствований, которые позволяют рабочему человеку сегодняшнего дня иметь удобства и наслаждения, очень редкие или неизвестные даже самым богатым людям несколько поколений назад, и без которых Англия не смогла бы обеспечить ныне свое население достаточным количеством даже обыкновенных продуктов питания. И это огромное и абсолютное достижение, когда дети какого-либо класса вовлекаются в относительно узкий замкнутый круг тех, кто вырабатывает новые идеи, и тех, кто воплощает новые идеи в крупных творениях. Их прибыли иногда значительны, однако вместе взятые они добыли для человечества, может быть, в сто или более раз больше, чем заработали сами.

Многие из крупнейших кушей действительно получены скорее путем спекуляции, чем благодаря истинно творческому труду, и большинство этих спекуляций ассоциируется с антисоциальной стратегией и даже с злонамеренной манипуляцией источниками [информации] , в которых обычные инвесторы находят свои ориентиры, Средства борьбы с этим не просты и всегда несовершенны. Поспешные попытки контролировать спекуляцию просто с помощью законодательных установлений всегда оказывались или тщетными или вредными, однако область эта — из числа тех, где, как можно ожидать, быстрое наращивание исследовательских усилий окажет миру великую услугу уже в пределах этого века.

Во многих других отношениях зло можно уменьшить более широко изучив социальные возможности экономического рыцарства (economic chivalry). Преданность богатых идеалам общественного благосостояния может оказать - по мере распространения просвещенности -большую помощь сборщикам налогов в обращении ресурсов богатых в высокой степени на службу бедным и может смести с лица земли худшие бедствия, вызываемые нищетой.

§ 14. Неравномерность богатства и особенно очень низкие доходы беднейших классов рассматривались сейчас со ссылкой на такие последствия, как ущемление активности и снижение уровня удовлетворения потребностей людей. Однако здесь, как и везде, экономист сталкивается с фактом, что способность правильно использовать доход и возможности, которыми располагает семья, сама по себе благо высшего порядка и такого сорта, что редко встречается во всех классах. Ежегодно, может быть 100 тыс. ф. ст. трудящимися классами и 400 тыс. ф. ст. — остальным населением Англии расходуется

способами, которые мало дают или не дают ничего для того, чтобы жизнь стала более благородной или действительно счастливее. И хотя верно, что сокращение рабочего дня во многих случаях ведет к снижению национального дивиденда и заработной платы, может быть это хорошо, что большинство людей будет работать меньше, так как вытекающая из этого потеря материального дохода будет компенсирована исключительно за счет ограничения всеми классами наименее достойных способов потребления и это может научить их с пользой тратить свой досуг.

Однако человеческая природа, к несчастью, улучшается медленно и ни в чем другом так медленно, как в решении трудной задачи правильного использования досуга. В любом столетии, в любой стране и в любом слое общества тех, кто знает, как хорошо работать, намного больше, чем тех, кто знает, как хорошо провести досуг. Однако, с другой стороны, научиться этому люди могут только располагая свободой в проведении досуга, как им хочется, и представители ни одного класса ручного труда, лишенные досуга, не могут испытывать большого чувства собственного достоинства и стать полноценными гражданами. Немного времени, свободного от усталости после работы, утомляющей без развития — необходимое условие высокого уровня жизни.

В этом, как и во всех схожих случаях, самыми важными как для моралиста, так и для экономиста, являются способности и активность молодежи. Наиболее настоятельная обязанность живущего поколения — обеспечить молодым такие возможности, которые и развивали бы их природные данные, и превращали их в производительных работников. Существенное условие достижения этой цели — длительная свобода от тяжелого механического труда вместе с продолжительным досугом для посещения школы и для таких игр, которые укрепляют и развивают характер.

Даже если мы примем в расчет только тот вред, который наносит молодому человеку проживание в доме, где ведут безрадостную жизнь его отец и мать, то в интересах общества было бы дать какое-то облегчение также и им. Из домов, где мать отсутствует значительную часть дня, и из домов, в которые отец редко возвращается, когда дети еще не спят, вряд ли выйдут способные работники и добрые граждане, поэтому у общества как целого есть прямой интерес в сокращении чрезмерно долгих часов выполнения обязанностей вне дома, даже у кондукторов товарных поездов, работа которых сама по себе не очень тяжела.

§ 15. В обсуждении трудностей, связанных с согласованием предложения различного рода профессиональных навыков со спросом на них, наше внимание было привлечено тем фактом, что выравнивание не может быть вполне точным, поскольку методы производства быстро меняются и навыки рабочего используются лишь какие-нибудь 40 или 50 лет с момента их приобретения *[См. кн. VI, гл. V, § 1, 2.]*. Трудности, которые мы рассмотрим сейчас, в значительной степени относятся к живучести унаследованных привычек, образа жизни и чувствования. Если организация наших акционерных компаний или наших железных дорог, или наших каналов плоха, мы можем ее поправить за 10 или 20 лет. Но те черты человеческой натуры, которые развивались столетиями войн и потрясений, низких и грубых наслаждений, нельзя существенно изменить за жизнь одного поколения.

Теперь, как и всегда, благородные и настойчивые сторонники перестройки общества рисуют пленительные картины жизни, возможной при создании институтов, которые так легко рождает их воображение. Однако это безответственные выдумки в том, в чем они опираются на неявное допущение о том, что человеческая натура будет при новых институтах быстро претерпевать такие изменения, которых в противном случае нельзя

ожидать и за столетие, даже при благоприятных условиях. Если бы человеческую натуру можно было таким путем довести до идеала, экономическое рыцарство правило бы жизнью и при существующих институтах частной собственности. И частная собственность, необходимость которой, без сомнения, идет не более глубоко, чем качества человеческой натуры, стала бы безобидной в тот же момент, когда перестала бы быть необходимой.

Но тогда существует потребность остерегаться искушения преувеличить экономические беды нашего века и отвергать существование подобных и еще худших бед в прежние века, хотя некоторое преувеличение и может на время побуждать других, как и нас самих, более активно стремиться к уничтожению существующих зол. Однако уклоняться от истины с благими намерениями и не менее плохо, и, как правило, намного более глупо, чем по эгоистическим соображениям. И пессимистичные описания нашего собственного века в сочетании с романтическими преувеличениями относительно счастливого прошлого неизбежно отвлекают в сторону от путей развития, хотя и медленного, но верного, и приводят к поспешному принятию других, более многообещающих, но похожих на сильнодействующие лекарства шарлатана, быстро приносящие небольшое облегчение, но сеющие семена глубокого и окончательного разложения. Это нетерпеливое лицемерие — зло, лишь ненамного меньшее, чем то моральное оцепенение, с которым мы, с нашими современными ресурсами и знаниями, можем продолжать самодовольно взирать на непрерывное разрушение всего того, что представляет ценность для множества человеческих жизней, утешая себя тем, что как бы там ни было, а беды нашего века меньше, чем в прошлом.

Теперь мы должны закончить эту часть нашего исследования. Мы получили лишь очень немного практических выводов, потому что экономику необходимо рассматривать, как правило, в целом, ничего не говоря о моральных и других сторонах практической проблемы, пока не попытаемся разобраться с нею полностью, а в реальной жизни почти все экономические вопросы более или менее непосредственно зависят от тех или иных сложных взаимодействий и реакций кредита, внешней торговли и современных проявлений концентрации и монополизации. Однако пересекающиеся основания из кн. V и кн. VI — во многих отношениях наиболее трудные во всей сфере политической экономии, открывающие доступ ко всему остальному.

Приложение J. Теория фонда заработной платы.

[См. кн. VI, гл. II.]

§ 1.Как ни велика была нищета народа Англии в начале прошлого века, страны континента были еще беднее. В большинстве из них население было редким, поэтому продукты питания — дешевыми, однако при всем при том оно недоедало и не могло обеспечить себя деньгами и материальными ресурсами. Франция, после ее первых побед, надолго обеспечила себя, заставив другие страны платить контрибуцию. Однако страны Центральной Европы не могли содержать свои армии без помощи Англии. Даже Америка со всеми ее ресурсами и энергией не была богата и не могла снабжать армии континента. Экономисты искали объяснения этому и нашли, что главным является накопленный Англией капитал, который, хотя и невелик по теперешним меркам, был намного больше, чем у любой другой страны. Другие государства завидовали Англии и стремились следовать за ней, но были не в состоянии сделать это — отчасти по другим причинам, но главным образом потому, что не обладали достаточным капиталом. Их годовой доход был необходим для непосредственного потребления. В них не было значительного класса

людей, располагающих крупными запасами богатства, которое они могли бы не потреблять сразу, а направить в производство машин и других вещей, способствующих труду и позволяющих ему производить более крупные запасы товаров для будущего потребления. На доводы этих экономистов налагали свой отпечаток повсеместная — даже в Англии — нехватка капитала, растущая зависимость труда от помощи машин и, наконец, недомыслие некоторых последователей Руссо, говоривших трудящимся классам, что им будет лучше вообще без капитала.

Впоследствии экономисты обратили особое внимание на то, что, во-первых, труду требуется поддержка капитала, т. е. хорошая одежда и другие вещи, которые уже производятся, и во-вторых, что труду требуется помощь капитала в форме заводов, запасов сырья и т. д. Рабочий мог, конечно, создать собственный капитал, но фактически это редко могло быть нечто большее, чем незначительный запас одежды и предметов домашнего обихода, а также, может быть, небольшого числа собственных инструментов; во всем остальном он зависел от сбережений других людей. Рабочий получал одежду, готовую для носки, хлеб, готовый для еды, или деньги, на которые мог это купить. Капиталист получал намотку шерсти в мотки, возможность ткать из мотков сукно или пахать землю и только в некоторых случаях — товары, готовые к использованию: пальто, которое можно надеть, или хлеб, готовый для еды. Это, несомненно, важные исключения, но обычная сделка между нанимателями и наемными работниками состоит в том, что последние получают товары, готовые для непосредственного использования, а первые ~ помощь в изготовлении товаров для последующего их использования. Экономисты выражали это, говоря, что любой труд нуждается в поддержке капитала, принадлежащего рабочему или еще кому-либо, и что когда кто-нибудь работает по найму, то его заработная плата, как правило, авансируется ему из капитала нанимателя, авансируется — значит выплачивается, не ожидая, пока товары, в производстве которых он занят, будут готовы для потребления. Эти простые положения немало критиковали, но ни один из тех, кто понимал их в том смысле, какой в них заложен, не отрицал их.

Экономисты постарше продолжали, однако, говорить, что сумма заработной платы ограничена суммой капитала — положение, которое нельзя доказать и в лучшем случае можно считать неряшливостью речи. Нам предлагается думать, что общая сумма заработной платы, которую можно выплатить в данной стране в течение, Скажем, года, — это фиксированная сумма. Если, угрожая стачкой или иным способом, какая-то группа рабочих добивается повышения заработной платы, то это якобы означает, что другие группы рабочих должны потерять сумму, в точности равную общему выигрышу данной группы. Возможно, те, кто так говорил, думали о сельскохозяйственном продукте, величина которого определяется единственным урожаем в год. Если вся пшеница, выращенная в этом году, определенно съедается до следующего урожая и если никакое ее количество нельзя импортировать, тогда действительно при увеличении чьей-либо доли остальные теряют ровно столько же. Но это не доказывает положения, что заработная плата, которую можно выплатить в данной стране, ограничена суммой ее капитала — концепции, получившей название "вульгарной теории фонда заработной платы". *[Эти три абзаца воспроизводятся из газетной статьи, написанной для Cooperative Annual и перепечатанной Report of the Industrial Remuneration Conference в 1885 г. В этой статье содержится очерк центральных моментов первых двух глав кн. VI.]*

§ 2. Как уже отмечалось (кн. I, гл. IV, §7), под общим влиянием Конта, социалистов и основных веяний в общественном мнении Милль в свои последние годы обратился к человеческому фактору в экономической науке — противостоящему механическому. Он хотел привлечь внимание к влиянию на человеческие традиции и привычки небывалых усовершенствований общества и постоянных изменений в человеческой натуре,

согласившись с Контом, что предшествующие экономисты недооценивали ее подверженность воздействиям. Именно это желание давало главный импульс его экономическим исследованиям во вторую половину его жизни в отличие от того времени, к которому относится его "Essays on Unsettled Questions", и это оно побудило его расчленить распределение и обмен и доказывать, что законы распределения зависят от "конкретных человеческих институтов" и должны постоянно совершенствоваться по мере того, как навыки чувствования, мышления и деятельности человека переходят из одной фазы в другую. Таким образом, он противопоставлял законы распределения законам производства, которые, как он считал, покоятся на незыблемой основе материальной природы, и законам обмена, которые он наделял чем-то очень похожим на универсальность математики. Иногда, правда, он говорил, что экономическая наука состоит главным образом из анализа производства и распределения богатства, и давал, таким образом, повод думать, что он считает теорию обмена частью теории распределения. Однако тем не менее он отделял их друг от друга: распределение он рассматривает во второй и четвертой книгах, а обмену посвятил кн. III (см.:Дж. С. Милль. Основы политической экономии. Кн. II, гл. I, § 1 и гл. XVI, § 6).

Его старание больше повернуть экономическую науку к человеку принесло лучшие из его результатов, но оно же привело и к незаконченности некоторых его поспешных выводов. Например, оставляя свою главную теорию заработной платы впереди анализа спроса и предложения, он полностью отрезал себе пути правильного ее рассмотрения, и это привело его к выводу, что "размер заработной платы зависит в основном от... соотношения между численностью населения и капиталом", или, скорее,— как он пояснял здесь же — между численностью "только класса трудящихся, или, точнее говоря, людей, работающих по найму", и капиталом, под которым имеют в виду "только оборотный капитал, и даже не весь оборотный капитал, а лишь ту его часть, которую расходуют непосредственно на покупку рабочей силы". *[Дж. С. Милль. Указ. соч., т. II, с. 41-42.]*

Факт состоит в том, что теории распределения и обмена настолько тесно связаны, что представляют собой нечто несколько большее, нежели две стороны одной проблемы; что и в том и в другом есть элемент "механической" точности и универсальности и что и в том и в другом есть элемент зависимости от "конкретных человеческих институтов", который варьирует и, вероятно, будет варьировать от места к месту и от столетия к столетию. И если бы Милль осознавал эту великую истину, он, по-видимому, не подменял бы решение проблемы заработной платы ее изложением, как он сделал в кн. II, а объединил бы в ней описание и анализ с коротким, но глубоким исследованием причин, управляющих распределением национального дивиденда, которое содержится в кн. VI, и это намного ускорило бы прогресс экономической науки.

Как и тогда, когда его друг Торнтон, следуя за Лонге, Клиффом Лесли, Джевонсом и другими, убедил его в том, что положения его кн. II несостоятельны, он уступил слишком много и преувеличил свою прошлую ошибку и уступки, которые он был обязан сделать своим оппонентам. Он сказал (Dissertation, vol. IV, p. 46): "Не существует закона природы, делающего абсолютно невозможным повышение заработной платы до уровня полного поглощения не только средств, которые он (предприниматель) намеревался направить на продолжение своего дела, но и всех тех, которые он удерживает для личных расходов сверх того, что идет на приобретение жизненных средств. Действительную границу повышения заработной платы определяют не неумолимые пределы фонда заработной платы, а практические соображения о том, какие траты могут разорить его или заставить отказаться от дела". Он не раскрывает, относится это к непосредственным или конечным последствиям, к коротким периодам или длинным, но в любом случае это положение представляется несостоятельным.

Если говорить о продолжительных периодах, то предел поставлен слишком высокий, поскольку заработная плата не может расти постоянно и поглотить такую долю национального дивиденда, какая обозначена им здесь. Для коротких же периодов он недостаточно высок, поскольку хорошо организованная в критический момент забастовка может вынудить предпринимателя отдать на короткое время и больше, чем полная стоимость его продукта за вычетом затрат на сырье за это время и таким образом превратить его валовую прибыль за этот период в отрицательную величину. И в действительности теория заработной платы — в старой ли или в новых ее формах — не имеет непосредственного отношения к любым конкретным случаям борьбы на рынке труда: она зависит от сравнительной силы конкурирующих сторон. Однако она имеет большое значение для общей политики в отношении капитала к рабочей силе, потому что показывает, какая политика несет, а какая не несет в себе семена своего будущего поражения, какая политика может быть поддержана помощью соответствующих организаций и какая политика может в конечном счете ослабить все стороны, сколь бы хорошо они ни были организованы.

Через некоторое время попытку воскресить теорию фонда заработной платы предпринял Керне в своих "Leading Principles", изложив ее в форме, которая, как он думал, позволит избежать нападок в ее адрес. Однако, хотя на значительном протяжении своего анализа ему удалось избежать старых ловушек, достигает он этого только благодаря устранению из нее столь многого, что в ней остается очень мало оправдывающего ее название. Тем не менее он утверждает (p. 203), что "уровень заработной платы колеблется в обратном отношении к предложению труда". Его доказательство имеет силу для непосредственного результата внезапного и значительного роста предложения рабочей силы. Однако при обычном росте населения он одновременно приводит не только к некоторому расширению предложения капитала, но также и к расширению рабочей силы и повышению производительности труда. Использование им термина "колеблется в обратном отношении" вводит в заблуждение. Он должен был сказать: "Колеблется, по крайней мере временно, в противоположном направлении". Продолжая, он выявляет "неожиданные последствия" для фонда заработной платы, вызываемые ростом предложения труда, когда его использование связано с применением основного капитала и сырых материалов: "Сокращение по мере возрастания числа тех, кто получает его долю". Однако такой результат возможен только, если совокупный объем производства не влияет на совокупную заработную плату, а ведь в действительности это наиболее мощный фактор из всех, какие воздействуют на нее.

§ 3. Можно заметить, что крайние формы теории фон да заработной платы представляют ее как управляемую исключительно спросом, а спрос бездоказательно представляется как зависящий от величины капитала. Однако некоторые известные толкователи экономической науки, по-видимому, придерживаются одновременно и этой теории и теории железного закона заработной платы, согласно которому она жестко определяется стоимостью выращивания человеческих существ. Они могли бы, конечно, смягчить каждый из них и затем объединить их в более или менее гармоничное целое, как сделал позднее Керне. Однако не видно, чтобы они этим занимались.

Заявление, что **промышленность ограничена капиталом**, часто интерпретируют как предложение заставить ее изменяться в соответствии с теорией фонда заработной платы. Его можно объяснить так, что оно будет вы глядеть правильным. Однако аналогичное объяснение может сделать столь же обоснованным и положение "капитал ограничен промышленностью." Тем не менее указанное положение использовалось Миллем, главным образом вместе с тем доводом, что общую занятость тру да, как правило, нельзя увеличить, мешая людям - с помощью сборов или иными путями - удовлетворять свои

нужды тем способом, который им больше нравится. Влияние защитных поборов очень сложно и не может быть здесь рассмотрено, однако Милль совершенно прав, говоря, что в целом капитал, примененный для помощи труду в какой-либо новой отрасли, созданной на эти поборы, "должен быть отвлечен или выведен из каких-то других отраслей, в которых он давал или, вероятно, мог бы дать занятость примерно такому же количеству труда, какое он занимает в этой новой сфере". Или — если выразить этот довод более современным языком - подобное законодательство prima facie не приведет к увеличению ни национального дивиденда, ни доли труда в нем, поскольку оно не увеличит предложение капитала и не заставит предельную производительность труда, если говорить о других путях,- подняться по отношению к предельной производительности капитала. Поэтому плата за использование капитала не снизится, национальный дивиденд не увеличится (можно быть почти уверенным, что он фактически сократится) и ни труд, ни капитал не получат никакого нового преимущества друг перед другом в сделке по поводу распределения дивиденда: от такого закона не выиграет никто.

Этот вывод можно перевернуть и доказывать, что труд, необходимый для приведения в действие капитала новой отрасли, созданной на защитные сборы, должен быть отвлечен или выведен из каких-то других отраслей, в которых он приводил или мог бы приводить в действие примерно такое же количество капитала, как и в новой отрасли. Однако такой вывод, хотя он в равной степени верен, не был бы столь же привлекателен для ума обычного человека, поскольку подобно тому, как обычно считается, что покупатель товаров дает определенную выгоду продавцу — хотя в долгосрочном аспекте услуги, предоставляемые друг другу покупателями и продавцами, в действительности сопоставимы,— точно так же обычно считают, что наниматель дает определенную выгоду рабочему, труд которого он покупает, хотя в долгосрочном аспекте услуги, предоставляемые друг другу нанимателями и наемными работниками, сопоставимы. Причинами и следствиями этих двух выводов мы займемся подробнее на более поздних стадиях нашего исследования.

Некоторые немецкие экономисты доказали, что ресурсы, из которых наниматель выплачивает заработную плату, поступают от потребителей. Однако это, по-видимому, превратное представление. Это, может быть, верно для отдельного предпринимателя, если потребитель выдает ему аванс на то, что он производит, но общее правило иное: платежи потребителя чаще являются задолженностью и просто с отсрочкой направляют обмен одних готовых товаров на другие. Можно согласиться с тем, что, если производитель не сможет продать свои товары, он окажется неспособным нанять рабочую силу, но это означает только то, что организация производства частично расстроится: машина может остановиться, если одна из ее опор выходит из строя, но из этого не следует, что данная опора была движущей силой машины.

Точно так же и сумма, которую предприниматель расходует на заработную плату, никогда не управляет ценой, которую потребители **платят** ему за его товар, хотя на нее оказывает огромное влияние его ожидание цены, которую ему **заплатят**. Поистине верно, что в долгосрочном аспекте и при нормальных условиях цены, которые потребители уплачивают ему, и цены, которые, он полагал, ему уплатят, практически совпадают. Однако когда мы переходим от конкретных платежей отдельному предпринимателю к нормальным платежам предпринимателям в целом - а только с последними мы, в сущности, и имеем сейчас дело - потребители перестают быть отдельным классом, потому что каждый выступает как потребитель. Национальный дивиденд идет исключительно потребителям в широком смысле слова, в котором о шерсти или печатном станке можно сказать, что они входят в потребление, когда со склада или из сборочного цеха они перемещаются к суконному фабриканту или к издателю,— потребителям, которые

являются также и производителями, т. е. собственниками факторов производства: труда, капитала и земли. Дети и другие их иждивенцы, а также правительство, облагающее их налогами *[Без учета расходов на защиту государства и других, которые правительство выделяет как отдельные статьи национального дохода.]*, учитываются только в расходной части их балансов. Поэтому говорить, что ресурсы предпринимателей в целом в конечном счете формируются из ресурсов потребителей в целом,— без сомнения, правильно. Но это только другой способ сказать, что все ресурсы, форма которых позволяет отсрочить их потребление, являются частями национального дивиденда, и если какие-то из них используются не для немедленного потребления, а для других целей, то это происходит в ожидании, что их место займут (с учетом удержаний или прибыли) доходы из национального дивиденда2. *[Яркий свет на проблему фонда заработной платы проливают труды Уолкера и связанные с ними дискуссии. Собранные им примеры об авансировании наемными работниками своих услуг имеют прямое отношение к некоторым поворотам дискуссии, но никакого - к ее основному предмету. Очень ост рая - если иногда не слишком суровая - критика ранних теорий заработной платы содержится в работе: Cannan. Production and Distribution, 1776-1848. Более консервативная позиция изложена в книге: Taussig. Capital and Wages, к которой мы можем специально отослать английского читателя, так как в ней содержатся более полный анализ и критика немецких теорий, упомянутых в тексте.]*

Первый фундаментальный вывод Милля тесно связан с четвертым — о том, что **спрос на товары не является спросом на труд**, и это новый пример выражения, плохо передающего его мысль. Верно, что те, кто оплачивает какие-то конкретные товары, как правило, не предоставляют капитал, необходимый для поддержания труда, производящего эти товары: они просто перемещают капитал и занятость из других сфер в ту, где производится данный товар, на который они создают повышенный спрос. Однако Милль, не имея намерения утверждать это, по-видимому, имеет в виду, что расходование денег непосредственно на наем рабочей силы более выгодно для рабочего, чем расходование их на покупку товаров. Но в таком выводе доля правды невелика, поскольку цена товара включает прибыли производителя и посредника, и, если покупатель является предпринимателем, он несколько сокращает спрос на услуги класса нанимателей и увеличивает — на труд, как если бы он покупал, скажем, кружева ручного, а не машинного изготовления. Однако этот довод предполагает, что заработная плата выплачивается — как это обычно и бывает на практике,— когда работа уже производится, и что цена товаров оплачивается — как обычно и бывает на практике,— после того как товары уже произведены; и из этого вытекает, что во всех случаях, избранных Миллем для иллюстрации этого положения, его доказательства исходят из того — хотя он, по-видимому, не осознает этого,—что, переходя от приобретения товаров к найму рабочей силы, потребитель отодвигает время собственного потребления продуктов труда. И точно такая же отсрочка произошла бы в получении этой же выгоды рабочим, если бы покупатель не изменял структуру своих расходов. *[См. Приложение к кн. IV работы: N e w c o m b. Political Economy.]*

§ 4, Совершенно очевидно, что в общем анализе национального дивиденда основа, определяющая связь между кухонным оборудованием и занятостью поваров, одинакова независимо от того, устанавливается оно в гостинице или в частном доме. Другими словами, капитал следует понимать широко, не ограничивая это понятие "капиталом для производства на продажу" (*trade capital*). Но об этом можно сказать немного больше.

Действительно, часто думают, что, хотя те рабочие, которые располагают небольшим накопленным богатством или вовсе его не имеют, должны получать большую выгоду от увеличения капитала в том более узком значении этого термина, в котором он почти

совпадает с понятием торгово-промышленного капитала (*trade capital*) , помогающего им в работе, и мало выигрывают от возрастания других форм не принадлежащего им богатства. И несомненно, есть немного видов богатства, существование которого мало задевает трудящиеся классы, тогда как почти любое увеличение капитала прямо сказывается на их положении, поскольку все большая часть его проходит при этом через их руки как средства или предметы их труда, а значительная часть — непосредственно используется или даже потребляется ими *[Во всех случаях, соответствующих большинству определений капитала. В некоторых определениях капитал ограничивается "промежуточными товарами", поэтому при их использовании всегда исключаются гостиницы, меблированные дома и коттеджи рабочих. Мы уже приводили серьезные возражения против использования подобных определений в Приложении Е, §4]* . Поэтому кажется, что трудящиеся классы обязательно выигрывают, если иные формы богатства становятся деловым капиталом и *vice versa*. Однако это не так. Если люди откажутся держать в частном владении экипажи и яхты и будут брать их напрокат у предпринимателя-капиталиста, это вызовет уменьшение спроса на наемный труд, так как часть того, что могло быть выплачено как заработная плата, станет прибылью посредника. *[См. выше, Приложение Е Кроме того, растущее использование изделий из латуни, требующих постоянной чистки, и в целом изменения стиля жизни на такой, который требует много проживающей вместе с хозяином или приходящей прислуги, оказывает на спрос на труд такое же воздействие, как и использование товаров ручной работы вместо товаров, произведенных на дорогом оборудовании и с помощью другого основного капитала. Может быть, верно, что наем большого числа домашних слуг - позорное и расточительное потребление значительной части дохода, однако другого равно эгоистичного способа расходования средств, который столь же непосредственно увеличивал бы долю национального дивиденда, поступающую трудящимся классам, не существует.]*

Могут возразить, что если торгово-промышленный капитал будет широко замещен другими формами богатства, то может возникнуть недостаток товаров, нужных для помощи труду и даже тех, которые необходимы для его поддержания. В некоторых азиатских странах такая опасность существует. Однако в западном мире, особенно в Англии, общий запас капитала на протяжении многих лет по стоимости равен совокупной массе товаров, потребляемых трудящимися классами, и очень небольшое увеличение спроса на те формы капитала, которые служат непосредственно для удовлетворения потребностей рабочих, может быстро, по сравнению с другими формами капитала, расширить его предложение за счет или ввоза его из других частей мира или производства специально для покрытия нового спроса. Поэтому нет необходимости беспокоиться по данному поводу. Если предельная производительность труда поддерживается на высоком уровне, его чистый продукт также будет значительным и таким же будет поэтому его вознаграждение, и постоянно питаемый поток национального дивиденда будет делиться в соответствующей пропорции, всегда предоставляя достаточное количество товаров для непосредственного потребления рабочих и достаточные средства для производства этих товаров. Когда общими условиями спроса и предложения определено, какая часть национального дивиденда может быть свободно израсходована другими классами общества по своему усмотрению, и когда склонностями этих классов определено отношение, в котором они распределят свои расходы между настоящим и отложенным потреблением и т. д., трудящимся классам не будет дела до того, откуда появляются орхидеи — из частных оранжерей или из теплиц, которые принадлежат профессиональным цветоводам и являются поэтому торгово-промышленным капиталом.

Приложение K. Виды дополнительных выгод.

§ 1. Мы должны теперь уделить некоторое внимание отношениям, в которых находятся различные виды добавочных выгод друг к другу и к национальному доходу. Это трудный вопрос, имеющий слабую связь с практикой, но представляющий определенный интерес с теоретической точки зрения.

Вознаграждение, получаемое собственником каждого фактора производства при полном распределении национального дохода или дивиденда, обычно содержит не которую прибавку, которая состоит из двух различных, хотя и не независимых частей. Как потребителю оно дает ему прибавку, выражающую превышение общей полезности товара для него над реальной ценностью для него того, что он платит за товар. Для его предельных покупок, т. е. тех, которые делаются на грани его склонности покупать, эти две части равны, но те его приобретения, за которые он скорее с радостью заплатил бы больше, чем отказался от них, приносят ему дополнительную выгоду удовлетворения — реальную чистую выгоду, которую он как потребитель извлекает из услуг, предлагаемых ему его окружением или конъюнктурой. Если бы его окружение изменилось настолько, что помешало бы ему извлечь какие-либо дополнительные выгоды от данного товара и заставило бы его направить средства, которые он тратил на этот товар, на другие блага (одним из которых стало бы расширение досуга), от которых при существующих ценах на них он сейчас не стремится получить больше дополнительной выгоды,— то он потерял бы эту дополнительную выгоду.

Другую часть добавочной выгоды, которую человек может извлечь из своего окружения, легче увидеть, если представить его как производителя, то ли непосредственно затрачивающего свой труд, то ли приводящего в движение накопленные, т. е. приобретенные или сбереженные, материальные ресурсы, находящиеся в его распоряжении. Как рабочему дополнительную выгоду рабочего ему приносят вознаграждение всей его работы по той же норме, по которой вознаграждается последняя ее часть, т. е. та часть, которую он еще согласен выполнить при данном вознаграждении,— хотя значительная часть его работы может быть для него в удовольствие. Как капиталист (или главным образом как владелец накопленного богатства в любой форме) он извлекает дополнительную выгоду сберегателя, будучи вознаграждаемым за все свое сбережение, т. е. ожидание, по той же норме, по какой вознаграждается та его часть, которую он еще согласен вытерпеть при данном вознаграждении. И он вознаграждается по этой норме, как правило, несмотря на то что, если бы его вынудили платить за сохранность этих сбережений и его доход от них превратился бы в отрицательную величину, он все равно оставил бы определенные сбережения. *[Этот пункт подчеркивали Госсен и Джевонс. См. также: dark. Surplus Gains of Labour.]*

Эти две группы дополнительных выгод не независимы и учесть их так же легко, как дважды сосчитать одно и то же, ибо когда мы учитываем дополнительную выгоду производителя при данной величине его общей покупательной силы, которою его наделяют его работа или сбережение, мы тем самым учитываем также его дополнительную выгоду потребителя, полагая его характер и условия его окружения неизменными. Этой трудности можно избежать в анализе, однако практически исчислить и учесть эти два ряда нельзя ни при каких обстоятельствах. Дополнительные выгоды потребителя, рабочего и сберегателя, которые любой человек способен извлечь из своего окружения, зависят от его индивидуальности. Частично они зависят от его общей чувствительности к удовлетворенности и неудовлетворенности отдельно в потреблении, в работе и в ожидании, частично также от эластичности его чувствительности, от степени, в которой она реагирует на изменение потребления, работы и ожидания соответственно. Добавочная выгода потребителя имеет отношение в первую очередь к товарам личного

пользования, и каждый ее элемент прямо зависит от изменений конъюнктуры, влияющих на условия использования каждого данного товара, тогда как два вида добавочной выгоды производителя, по-видимому, всегда определяются условиями общей отдачи на данную сумму покупательной силы при данной конъюнктуре. Два вида добавочной выгоды производителя независимы и кумулятивны, а в случае, когда человек производит и сберегает товары для собственного потребления, отделены друг от друга. Тесную связь между ними обеими и добавочной выгодой потребителя показывает тот факт, что в оценке радостей и горестей жизни Робинзона Крузо проще всего исчислить его дополнительные выгоды производителя, включив в них целиком его дополнительную выгоду потребителя.

Значительная часть выгоды рабочего по характеру является отсроченной отдачей на хлопоты и расходы, связанные с его подготовкой для данной работы, поэтому измерить его дополнительную выгоду очень трудно. Почти вся его работа может быть приятной, и она может целиком хорошо оплачиваться, но в подведении баланса человеческих благ и терпения мы должны противопоставить этому большие усилия и жертвы, принесенные его родителями и им самим в прошлом, а мы не можем сказать точно, сколь они велики. Сальдо немногих жизней являются беды: есть основания полагать, что сальдо большинства жизней — блага, и для некоторых -значительные. Эта проблема в такой же степени философская, как и экономическая; она усложняется тем, что человеческая активность — такая же ценность сама по себе, как и средства производства, а также трудностью четкого выделения немедленных и прямых издержек человеческого усилия от его сововокупных издержек, и должна быть оставлена разрешенной не до конца. *[См. кн. VI, гл. V.]*

§2. Переход к анализу вознаграждения материальных средств производства несколько упрощает случай. Работа и ожидание, связанные с их созданием, приносят такие же дополнительные выгоды рабочего и ожидания, как те, которые мы рассмотрели, но, кроме того, дополнительный излишек (или квазиренту) совокупной де нежной отдачи на прямые расходы — при условии, что мы рассматриваем только короткие промежутки времени. По отношению же к продолжительным отрезкам, т. е. во всех наиболее важных проблемах экономической науки, и особенно в тех, которые рассматриваются в данной главе, между текущими и общими затратами нет никакого различия. И в долгосрочном аспекте воз награждение каждого фактора, как правило, достаточно только для компенсации по предельной норме суммы всех усилий и жертв, необходимых для его производства. Если вознаграждение окажется ниже этих предельных норм, предложение факторов уменьшится, поэтому в целом с этой стороны обычно не возникает никакого дополнительного излишка.

Последний вывод в известной степени приложим к земле, недавно введенной в оборот, и, возможно, к большей части земли в старых странах, если мы проследим ее урожайность до самых первых лет обработки. Однако такая попытка поставила бы ряд острых вопросов перед историей и этикой, равно как и перед экономической наукой, а цель настоящего исследования - скорее перспектива, чем ретроспектива. Глядя не назад, а вперед и не касаясь вопроса о справедливости границ существующих частных владений на земле, мы видим, что та часть национального дивиденда, которая выступает как вознаграждение земли, есть добавочная выгода в том смысле, в каком вознаграждение других факторов ею не является.

С точки зрения данной главы доктрину, обсуждавшуюся на протяжении гл. VIII — XI кн. V, можно сформулировать так: все средства производства—машины, фабрики вместе с землей, на которой они построены, фермы приносят одинаковые дополнительные выгоды на первичные издержки конкретной производственной деятельности человеку,

владеющему ими и работающему на них, и в равной степени обычно не приносят ему в долгосрочном аспекте никакой особой дополнительной выгоды сверх той, которая необходима для вознаграждения его за хлопоты и жертвы, расходы на приобретение и приведение в действие (никакой специальной дополнительной выгоды, кроме той, которую он извлекает как рабочий и за ожидание). Однако между землей и другими факторами производства есть та разница, что с общественной точки зрения земля в отличие от тленных вещей, изготовленных человеком, приносит перманентную дополнительную выгоду. Чем ближе к истине тот вывод, что любой фактор производства должен быть вознагражден, чтобы сохранилось его предложение, тем скорее его предложение будет изменяться таким образом, чтобы доля национального дивиденда, которую он способен привлечь для себя, соответствовала издержкам сохранения предложения, и земля в старых странах находится в исключительном положении потому, что ее вознаграждение не зависит от этой причины. Следовательно, различие между землей и другими долговременными факторами — главным образом в степени, и значительная часть интереса к исследованию земельной ренты вызывается теми иллюстрациями, которые оно дает к великому принципу, пронизывающему все области экономической науки.

Приложение L. Теория Рикардо относительно налогов и совершенствование агротехники в сельском хозяйстве.

Ср. кн. VI, гл. IX, § 4.]

Мы уже немало сказали о глубине мысли Рикардо и несовершенстве ее выражения, а в особом примечании указывали на причины, которые привели его к формулированию закона убывающей отдачи без надлежащих оговорок. Он особенно неосторожен, критикуя Адама Смита, и, как справедливо заметил Мальтус (в резюме к разделу X своей "Политической экономии"), "г-н Рикардо, обычно обращающийся к постоянным и конечным результатам, всегда придерживается противоположного подхода относительно земельной ренты. И только опираясь на временные результаты, он может опровергать то положение Адама Смита, что возделывание риса или картофеля приносит более высокую ренту, чем выращивание хлебных культур". И Мальтус, может быть, не так уж неправ, когда добавляет: "Есть основания полагать, что если на практике переход от хлебных культур к рису будет постепенным, то рента не снизится даже на время".

Тем не менее во времена Рикардо имело большое практическое значение доказать — и даже сейчас представляет значительный интерес для науки знать,— что в стране, которая не может импортировать много зерна, очень легко так подогнать налоги на обработку земли и создать такие препятствия ее улучшению, что на время это обогатит землевладельцев и доведет до бедности остальное население. Нет сомнения, что, когда народ истощен нуждой, землевладельцы терпят убытки, но этот факт слабо подтверждается заявлением Рикардо, что громадный рост сельскохозяйственных цен и ренты, случавшийся в годы его жизни, свидетельствует о нанесении ущерба стране, несравнимо большего, чем вы годы, полученные землевладельцами. Но давайте перейдем к образу доказательств Рикардо, которые он начинает со строго определенных предпосылок с тем, чтобы четко выделить чистые результаты, способные поразить внимание, и которые читатель может объединить для себя таким образом, чтобы сделать их применимыми к фактам реальной жизни.

Предположим вначале, что выращенное в стране зерно совершенно необходимо, т. е. что спрос на него абсолютно неэластичен и что любое изменение предельных издержек его

производства влияет только на цену, которую платят за него, но не на объем его потребления. И допустим, что никакая часть его не импортируется. Тогда влияние налога на зерно в 1/10 выразится в повышении реальной стоимости зерна до 9/10 той величины, которой прежде было достаточно для вознаграждения на предельную дозу, а значит, и за каждую дозу. Валовая добавочная выгода от зерна останется поэтому такой же, как и раньше, но 1/10 будет изъята в качестве налога, а остаток будет равен 9/10, реальная дополнительная выгода останется без изменений.

Однако допущение об абсолютной неэластичности спроса на продукт слишком невероятно. Фактически повышение цены наверняка приведет к немедленному сокращению спроса на некоторые виды продукта, если не на все зерновые, и поэтому стоимость хлебных культур, т. е. главного продукта, никогда не поднимется в полной пропорции к налогу, значит количество капитала и труда, применяемых в обработке всех земель, уменьшится. Тогда уменьшится и дополнительная выгода, получаемая на зерно со всех участков, но не в одинаковой пропорции, и, поскольку десятая часть этой выгоды будет поглощена налогом, в то время как стоимость каждой ее части поднимется меньше, чем в отношении 9/10, произойдет двойное падение реальной дополнительной выгоды. (На рисунках, приведенных в кн. IV гл. III эти выводы представлены геометрически.)

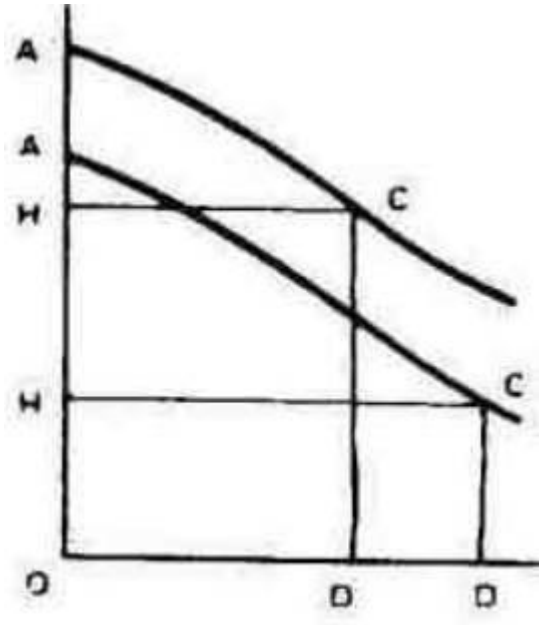
В современных условиях, когда свободный ввоз зерна препятствует значительному повышению его реальной стоимости из-за налогов, и такой же результат будет достигнут постепенно даже при отсутствии импорта, если повышение реальной стоимости зерна приведет к сокращению населения или ~ что по меньшей мере вероятно — если произойдет снижение жизненного стандарта и производительности труда работающего населения. Эти два последствия в значительной степени верны и для дополнительной выгоды производителя: оба удорожат рабочую силу для предпринимателя, а второе — снизит реальную повременную оплату для рабочего.

Проследить все рассуждения Рикардо по этим вопросам довольно трудно, потому что он часто не обозначает, когда речь идет о "немедленных" результатах, вносящихся к "коротким периодам" в росте населения, а когда переходит к "конечным", относящимся к продолжительным периодам", в течение которых трудовые издержки сырых материалов получают время для существенного воздействия на численность населения и поэтому на спрос на сырье. Когда же такое разграничение проводится, очень немногие его доводы оказываются необоснованными.

Мы можем перейти теперь к его анализу влияния усовершенствований в ведении сельского хозяйства, которые он делит на два класса. Особый научный интерес представляет его рассмотрение первого из них, включающего улучшения, благодаря которым "...я могу получить тот же продукт, затратив меньший капитал и не нарушая разницы между производительностью последовательных долей капитала..." *[.Рикардо. Указ. соч., т. I, с. 75. Ср. с упомянутой выше работой Кэннана, с. 325-326. Разграничение Рикардо двух классов улучшений не во всем удачно, и рассматривать его здесь нет необходимости.]*, оставляя, конечно, в стороне в целях общего доказательства тот факт, что любое улучшение может оказать на один участок большее влияние, чем на другой (см. выше, кн. IV гл. III, § 4). Допуская, как и раньше, что спрос на зерно неэластичен, он утверждает, что капитал будет изъят из более бедных участков (и из более интенсивной обработки богатых участков), поэтому добавочная выгода, измеренная в зерне (дополнительная выгода зерна — нашим языком), которую приносит приложение капитала в наиболее благоприятных условиях, будет излишком по отношению к участкам, не настолько бедным, какими были до этого предельные участки; и поскольку, согласно принятым предпосылкам, различия в производительности любых двух вложений капитала

остаются неизменными, дополнительная выгода зерна обязательно сократится, а реальная стоимость и трудовые издержки дополнительной выгоды, конечно же, снизятся гораздо больше, чем в той же пропорции.

Это можно пояснить графически . Кривая AC выражает отдачу земли всей страны, рассматриваемой как одна ферма, на дозы приложенного к ней капитала и труда; эти дозы расположены не по порядку их вложения, а по производительности. При условии равновесия вложены дозы капитала OD, а цена зерна такова, что отдача DC как раз достаточна для вознаграждения любой дозы; общее количество выращенного зерна представлено областью AODC, часть которой AHC представляет совокупную дополнительную выгоду зерна. [Мы можем отвлечься, чтобы заметить, что единственное изменение, которое потребуется внести при использовании этой диаграммы для описания всей страны не как единственной фермы, связано с тем, что в этом случае в отличие от предыдущего мы не можем предположить, что все дозы капитала вкладываются в непосредственной близости друг от друга, и поэтому, что стоимости одинаковых количеств продукта (одного сорта) равны. Правда, мы можем преодолеть это затруднение, включив расходы по доставке продукции на общий рынок в затраты на ее производство, так как определенная часть каждой дозы капитала и труда предназначена для расходов на доставку.]

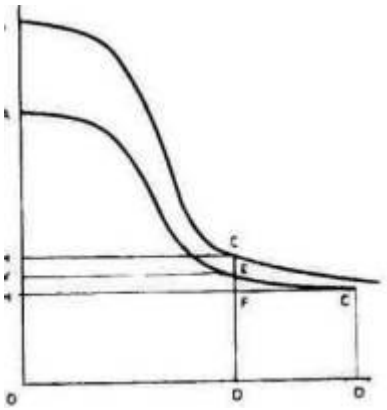


Допустим теперь, что одно из улучшений первого класса, по Рикардо, увеличивает отдачу на капитал, примененный в наиболее благоприятных условиях, с OA до OA , а на другие дозы капитала — не в одинаковой пропорции, а в одинаковых размерах. Результатом этого будет новая кривая продукта A'C", в точности повторяющая старую кривую продукта AC, но расположенная выше на расстоянии AA'. Поэтому если спрос на зерно неограничен, что позволяет с прибылью применить старое число частей капитала, OD, то совокупная дополнительная выгода зерна останется такой же, как и до изменения. Однако на практике такое немедленное расширение производства не может быть прибыльным, поэтому улучшение такого рода должно обязательно снизить совокупную дополнительную выгоду зерна. И при допущении Рикардо для этого случая, что совокупная продукция не увеличится вовсе, будет применен только капитал OD , величина которого зависит от условия, что A'OD'Cf равно AODC, а совокупная добавочная выгода зерна сократится до A'H'C'. Этот результат независим от формы AC и

—что то же самое — от конкретных чисел, избранных Рикардо для иллюстрации, которую он использовал в доказательстве своего вывода.

Мы имеем здесь повод заметить, что числовые примеры с уверенностью можно использовать, как правило, только для иллюстрации, но не как аргументы, поскольку узнать, не был ли результат неявно заложен в цифрах, приведенных к данному случаю, труднее, чем определить независимо от исчислений, верен результат или нет. Сам Рикардо не получил математического образования. Однако его чутье уникально, и очень немногие образованные математики могли бы проходить с такой же уверенностью наиболее рискованные повороты его доказательства. Даже проницательная логика Милля оказывалась недостаточной.

Для Милля более типично предположение, что любое усовершенствование с гораздо большей вероятностью увеличит отдачу на капитал, примененный к различным категориям участков, в равной пропорции, а не в одинаковом размере. (См. указ. соч., кн. IV, гл. III, §4.) Он не заметил, что при этом отсекает основу четко сформулированного вывода Рикардо, согласно которому изменение не затрагивает дифференциальные преимущества различных вложений капитала. И хотя он приходит к такому же результату, что и Рикардо, это происходит только потому, что его результат был неявно заложен в числах, избранных для иллюстрации.



Приведенный рисунок призван показать, что существует класс экономических проблем, которые талант, меньший, чем Рикардо, не может анализировать без привлечения определенных методов, математических или графических. На рисунке представлены как непрерывное целое графики экономических сил, относящихся как к закону убывающей отдачи, так и к закону спроса и предложения. Кривая AC на этом рисунке интерпретируется так же, как и на предыдущем, но улучшение увеличивает здесь отдачу на каждую дозу капитала и труда не в равном размере, а в одной пропорции — на 1/3, и левая часть кривой A 'C' стоит намного выше по отношению к кривой AC, чем ее правая часть. Обработка ограничена капиталом OD', где область A'CD'C' представляет новый совокупный продукт, как и раньше, равный AODC, а A'H'C', как и раньше, представляет собой совокупную добавочную выгоду зерна. Теперь легко доказать, что A'H'C' составляет 4/ 3 AKE, а больше это или меньше, чем AHC, зависит от формы кривой AC. Если AC — прямая или близка к прямой (числа и Милля, и Рикардо представляют точки на прямой линии продукта), A'H'C' будет меньше, чем AHC, а когда AC имеет такую форму, как на нашем рисунке, A'H'C' больше, чем AHC. Таким образом, вывод Милля в отличие от вывода Рикардо зависит от того, какую форму он придает линии валового продукта.

(Милль предполагает, что обрабатываемая земля состоит из трех участков, урожайность которых при равных затратах составляет 60,80 и 100 бушелей. Затем он показывает, что

улучшение, поднимающее отдачу каждой дозы капитала на 1/3, снизит ренту зерна в пропорции 60 : 262/з. А если бы он взял такое распределение продуктивности земли в стране, при котором соответствующие три участка приносили при равных затратах 60,65 и 115 бушелей, как примерно на нашем рисунке, то пришел бы к выводу, что улучшение поднимет ренту зерна в соотношении 60 : 66 1/з.)

В заключение можно было бы отметить парадокс Рикардо, состоящий в том, что возможное воздействие улучшений на земельную ренту в такой же степени применимо к городской, как и сельскохозяйственной земле. Например, можно предположить, что американский проект строительства шестнадцатиэтажных складов на стальном каркасе, снабженных лифтами, однажды станет очень эффективным, экономичным и обоснованным вследствие совершенствования методов строительства, освещения, вентилирования и подъемной техники. В этом случае деловая часть будет занимать в каждом городе меньшее пространство, чем сейчас, и чистым результатом, возможно, станет снижение совокупной стоимости городских территорий.

Математическое приложение. - Замечание I (кн. III, гл. 3)

Закон уменьшения предельной полезности можно выразить следующим образом. Если **u** - общая полезность товара для данного лица, а **x** - ее величина, то предельная полезность измеряется **(du / dx) * бx** , а **(du / dx)** измеряет **предельную степень** полезности. Джевонс и некоторые другие авторы используют термин "конечная полезность" для обозначения того, что в других местах Джевонс называет конечной степенью полезности. Есть основания сомневаться, какое же из этих выражений более обоснованно, поскольку на этот счет нет никаких указаний. С приведенным здесь уточнениями **(d2 u / dx2)** всегда имеет отрицательное значение.