

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»

ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Хрестоматия

Составители: В. В. Шевцов, Е. Н. Белкина

Краснодар
КубГАУ
2017

УДК 330.8 (075)
ББК 65.02
И90

Рецензенты :

О. В. Климовец – профессор кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности Академии маркетинга и социально-информационных технологий, д-р экон. наук, профессор;

Э. И. Мангаева – зав. кафедрой государственного и муниципального управления, и права Калмыцкого государственного университета, д-р экон. наук, профессор

Составители: В. В. Шевцов, Е. Н. Белкина

И 90 **История экономических учений:** хрестоматия / сост. В. В. Шевцов, Е. Н. Белкина. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 251 с.

Хрестоматия составлена на основе фрагментов из произведений философов, экономистов прошлого и настоящего времени, отражающих развитие экономической мысли в период формирования научных школ.

Дана краткая характеристика жизнедеятельности и основного вклада наиболее известных ученых в экономическую науку.

Рекомендуется для студентов экономических специальностей всех форм обучения, изучающих дисциплину «История экономических учений».

УДК 330.8 (075)
ББК 65.02

© Шевцов В. В., Белкина Е. Н.,
составление, 2017

© ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный аграрный
университет имени
И. Т. Трубилина», 2017

ВВЕДЕНИЕ

Мир экономики чрезвычайно сложен. На протяжении всей истории существования человечества люди пытались найти объяснение экономическим явлениям и процессам. Результаты научного поиска нашли отражение в трудах выдающихся людей разных эпох, исследовавших многообразные аспекты человеческой жизни, в том числе хозяйственной жизни общества.

В хрестоматию включены важнейшие разделы произведений основателей современной экономики. Каждый из представленных трудов этих ученых знаменует крупный вклад в развитие экономической науки, формирование новых систем знания, новых школ и направлений экономической мысли.

Полагаем, что непосредственное знакомство студентов с трудами выдающихся ученых резко повысит их понимание сложных механизмов функционирования современной экономики, сформирует у них фундаментальные знания принципов развития экономики.

Всемирно известного английского ученого Исаака Ньютона его коллеги превозносили выше знаменитого французского философа и математика Рене Декарта. На это И. Ньютон ответил: «Я вижу дальше и больше Декарта потому, что стою на плечах этого гиганта». Напрашивается аналогичный вопрос. На «плечах» каких основоположников стоит современная экономическая теория? Поэтому знание предшествующего опыта решения экономических проблем приносит пользу нашей нынешней хозяйственной практике. Выдающийся английский экономист Джон Кейнс пришел к такому заключению. Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого.

Будущие профессиональные экономисты могут получить полноценное высшее образование, если овладеют наукой, как говорится, не из «вторых рук» – из разного рода учебных пособий. Фундаментальные знания они могут почерпнуть из первоисточников – трудов ученых, где впервые изложены научные открытия и другие

результаты исследований. Чтение таких произведений помогает, как бы с глазу на глаз встретиться с видными мыслителями прошлого и настоящего, от них самих узнать о многих достижениях экономической мысли и хозяйственной практики. Знакомство с передовыми мыслителями-экономистами еще в прошлом столетии считалось признаком высокой образованности.

В романе «Евгений Онегин» А. С. Пушкин писал о главном герое:

Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконоом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.

Углубленное овладение экономической теорией необходимо всякому специалисту нашей страны, чтобы успешно трудиться и жить в обстановке коренного обновления всей экономической системы.

В хрестоматии в систематизированном виде и исторической последовательности приводятся отрывки из важнейших трудов от видных экономистов прошлого и до трудов лауреатов Нобелевской премии по экономике. В первоисточниках подобраны такие отрывки, которые более доступны для самостоятельной работы. Также приводятся краткие сведения об основных течениях экономической мысли и об их наиболее ярких представителях, дается характеристика публикуемых трудов. В издании дается также краткое описание жизнедеятельности каждого из авторов, что позволяет получить представление о них как о личностях и сделать акцент на их основных экономических идеях.

Ознакомление и изучение эволюции экономических концепций, представленных непосредственно в произведениях их основоположников, помогает уяснить, как разворачивался процесс формирования и обогащения знаний об экономике, как и почему многие идеи прошлого и сегодня сохраняют свою актуальность, каким образом они влияют на современные представления об экономической деятельности. Обращение к концепциям, положениям или

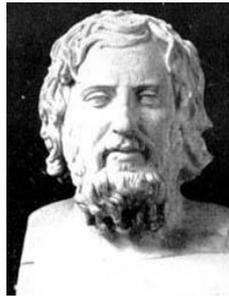
ошибочным заключениям, заблуждениям экономистов прошлого является необходимым для более глубокого осмысления сегодняшних проблем, извлечения уроков из негативного опыта и использования всего полезного, что накоплено.

Составители хрестоматии полагают, что она будет полезной для студентов специальностей всех форм обучения, изучающих дисциплину «История экономических учений», а также для всех тех, кто желает непосредственно соприкоснуться с произведениями великих философов и экономистов прошлого и настоящего времени.

1 ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Ксенофонт Афинский (430–335 гг. до н. э.)

Ксенофонт Афинский – представитель богатой афинской аристократии в своем трактате *Домострой* или *Ойкономия* восхвалял достоинства земледелия и осуждал занятие ремеслами и торговлей. *Ойкономия* или *Экономия*, по словам Ксенофонта, наука об управлении хозяйством, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство. Хороший хозяин дома тот, кто умело ведет сельское хозяйство, держит запасы на целый год, мелет хлеб на ручных мельницах, заставляет печь дома хлеб, при участии хозяйки прясть шерсть, ткать пряжу, изготавливать одежду для господ и рабов. Покупки на рынке не играют важной роли. Всю работу в домашнем хозяйстве и в поле исполняют только рабы. В историю экономических учений Ксенофонт вошел как ученый, который впервые осуществил анализ разделения труда в обществе, рассматривал ценность товара как в смысле потребительной стоимости, так и в смысле меновой стоимости, положил начало нормативному экономическому анализу.



КСЕНОФОНТ: «ДОМОСТРОЙ»

ГЛАВА 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ О ХОЗЯЙСТВЕ

Я слышал однажды его разговор также о домашнем хозяйстве приблизительно такого содержания. Скажи мне, Критобул, не правда ли, домоводство есть название какой-то науки, так же, как медицина, кузнечное дело, плотничье дело? Думаю, что так, отвечал Критобул. Можем ли мы сказать, в чем состоит предмет домоводства, подобно тому, как мы могли бы сказать, в чем состоит предмет каждой из тех наук?

Мне кажется, отвечал Критобул, дело хорошего хозяина состоит в хорошем управлении хозяйством. А если бы мы ему поручили

управлять чужим хозяйством, не мог ли бы он также хорошо управлять им, как своим, если бы захотел? спросил Сократ. Ведь плотник, хорошо знающий свое дело, мог бы так же и для другого делать то, что делает для себя; подобным же образом мог бы и хороший хозяин.

Думаю, что так, Сократ.

В таком случае, может ли человек, знающий это дело, хотя бы он сам не имел состояния, получать плату за управление чужим хозяйством подобно строителю? – спросил Сократ.

Да, клянусь Зевсом, и большую плату будет получать, если сможет, взяв в свои руки хозяйство, не только исполнять все, что следует, но еще на излишки обогащать хозяйство, отвечал Критобул.

А как мы определим хозяйство? То же ли это, что дом, или же и все, что человек имеет вне дома, тоже составляет часть хозяйства? Мне кажется, отвечал Критобул, все, что человек имеет, хотя бы оно находилось даже не в одном городе с владельцем, составляет часть хозяйства.

Так, и врагов люди имеют?

Да, клянусь Зевсом, некоторые даже многих. Неужели и врагов мы назовем их имуществом?

Это было бы смешно, отвечал Критобул, если бы человек, увеличивающий число врагов, сверх того еще получал бы плату за это.

Ведь мы решили, что хозяйство человека есть то же, что владение.

Клянусь Зевсом, отвечал Критобул, хозяйство – это то, что человек имеет хорошего; но, если он имеет что дурное, то я не называю имуществом.

По-видимому, ты называешь имуществом вещи, полезные ему.

Конечно, отвечал он, а то, что вредит, я считаю скорее убытком, чем ценностью. Значит, если человек, купивши лошадь, не умеет ею пользоваться, а падает с нее и получает вред, то лошадь для него не ценность?

Нет, коль скоро ценность есть нечто хорошее.

Значит, и земля не ценность для человека, который так возделывает ее, что получает убыток?

Да, конечно, и земля не ценность, коль скоро она заставляет его голодать вместо того, чтобы кормить. Так, и овцы тоже, если

бы кто от неумения пользоваться овцами получал убыток, и овцы для того не были бы ценностью?

Мне кажется, нет.

Так, ты, по-видимому, полезные предметы считаешь ценностью, а вредные – не ценностью.

Так. Значит, эти предметы, хоть они одни и те же, для умеющего пользоваться каждым из них – ценность, а для не умеющего – не ценность: так, например, флейта для того, кто умеет искусно играть, – ценность, а кто не умеет, для того она ничем не лучше бесполезных камней, разве только он ее продаст. Вот именно к этому выводу мы и пришли: для того, кто не умеет пользоваться флейтой, если он ее продает, она – ценность; а если не продает, а владеет ею, – не ценность.

Мы рассуждаем последовательно, Сократ, раз уже признано, что полезные предметы – ценность. И в самом деле, если не продавать флейту, то она – не ценность, потому что она совершенно бесполезна; а если продавать, то ценность.

На это Сократ заметил: Да, если умеешь продавать. А если продавать ее в обмен на вещь, которой не умеешь пользоваться, то и продаваемая флейта не есть ценность, по твоему рассуждению.

По-видимому, ты хочешь сказать, Сократ, что и деньги не ценность, если не умеешь пользоваться ими.

Да и ты, мне кажется, тоже согласен с тем, что ценность есть то, от чего можно получать пользу. Вот, например, если кто станет пользоваться деньгами так, что купит себе любовницу и из-за нее навредит телу, повредит душе, повредит хозяйству, разве уж будут ему деньги полезны?

Никоим образом, разве только мы будем утверждать, что ценность представляют и так называемые свиные бобы, от которых люди, поевшие их, становятся сумасшедшими.

Итак, если не умеешь пользоваться деньгами, то надо их отбросить так далеко, Критобул, чтоб они даже и не были ценностью. А друзья, если умеешь ими пользоваться так, чтобы получать от них пользу, что скажем мы про них?

Они – ценность, клянусь Зевсом, отвечал Критобул, и гораздо большая, чем волы, если они полезнее волов.

Значит, и враги, по твоему рассуждению, – ценность для того, кто может получать пользу от врагов. Думаю, что так.

Значит, дело хорошего хозяина уметь и врагами пользоваться так, чтобы получать пользу от врагов.

Да, как можно сильнее.

И в самом деле, ты видишь, Критобул, сколько хозяйств и у частных лиц, и у тиранов обогащается от войны, сказал Сократ.

Все это рассуждение наше, как мне кажется, правильно, Сократ, отвечал Критобул. Но какое мы выскажем мнение по поводу того, что у некоторых, как мы видим, есть и знания, и средства, при помощи которых они могут, работая обогащать свое хозяйство, а между тем они не хотят этого делать, и через это, как мы видим, знания для них бесполезны? Не правда ли, для них тоже ни знания, ни богатства - не ценность?

Ты хочешь, Критобул, говорить со мною о рабах? спросил Сократ.

Нет, клянусь Зевсом, нет, отвечал Критобул, а о некоторых особах очень даже хорошего рода: как я вижу, одни из них обладают знаниями, пригодными на войне, другие – знаниями, пригодными в мирное время, но они не хотят применять их на практике по той именно причине, думается мне, что у них нет господ.

Да разве возможно, отвечал Сократ, чтоб у них не было господ? Они мечтают о счастье, хотят делать то, от чего могли бы нажать состояние, но им мешают это делать их властители.

Кто же они, спросил Критобул, эти невидимые господа, которые властвуют над ними?

Клянусь Зевсом, отвечал Сократ, они не невидимые, но даже очень видимые. И что они очень скверные, это и для тебя не тайна, раз ты считаешь пороком ничегонеделание, душевную дряблость, неглижорство. Да есть и другие госпожи, обманщицы, носящие личину радостей: азартные игры, вредные знакомства; с течением времени и самим жертвам обмана становится ясным, что это – печали, лишь окруженные корочкой радости, которые подчинили их своей власти и мешают им заниматься полезным делом.

Однако, Сократ, сказал Критобул, другим эти госпожи не мешают работать: напротив, они выказывают много энергии в работе, много изобретательности по части доходов; и, тем не менее, они доводят до разорения свое хозяйство и попадают в безысходную нужду.

Да ведь и они – рабы, возразил Сократ, и при том рабы очень суровых господ: у одних это – любовь вкусно поесть, у других – сладострастие, у иных – пьянство, у других – какое-нибудь глупое и разорительное тщеславие; эти господа властвуют над людьми, которыми овладеют, очень сурово: пока люди молоды и в силах работать, они заставляют их платить дань и расходовать весь заработок на свои страсти; когда же заметят, что они работать не в силах от старости, то оставляют их на жертву лихой старости и стараются еще других сделать своими рабами. Нет, Критобул, с этими врагами надо вести не менее решительную борьбу за свободу, чем с теми, которые стараются поработить нас силой оружия. Но неприятели, если они – люди благородные, поработив какой-нибудь народ, многих образумят, принудят исправиться и дадут им возможность остальную жизнь прожить легче; а такие госпожи, пока властвуют над людьми, никогда не перестают мучить тело и душу и разорять их хозяйство.

ГЛАВА 2. ВАЖНОСТЬ НАУКИ О ХОЗЯЙСТВЕ. БОГАТСТВО СОКРАТА И БЕДНОСТЬ КРИТОБУЛА. ЖЕЛАНИЕ КРИТОБУЛА ИЗУЧИТЬ ЭТУ НАУКУ

После этого Критобул сказал приблизительно так. Твоих рассуждений на эту тему, пожалуй, я вполне достаточно слышал; но, анализируя самого себя, я нахожу, что довольно сильно могу противиться подобным порокам. Поэтому, если бы ты посоветовал мне, что делать, чтобы обогатить свой дом, то эти госпожи, как ты их называешь, кажется, не помешали бы мне в этом. Нет, не бойся, подай мне добрый совет, какой можешь. Или ты решил, Сократ, что мы достаточно богаты и в увеличении состояния, по-твоему, несколько не нуждаемся?

Что касается меня, отвечал Сократ, если ты и меня при этом разумеешь, то, мне кажется, я несколько не нуждаюсь в увеличении состояния: я достаточно богат. А ты, Критобул, думается мне, очень беден, и, клянусь Зевсом, иногда мне бывает очень даже жаль тебя. Тут Критобул засмеялся и сказал: Ради богов скажи, Сократ, сколько можно бы было выручить, по-твоему, от продажи твоего имущества и сколько – от продажи моего.

Я думаю, отвечал Сократ, если бы мне попался хороший покупатель, то за мой дом со всем, что у меня есть, вполне свободно можно бы было выручить пять мин; а за твое имущество, это я наверно знаю, можно бы было выручить с лишком в сто раз больше этого. И ты, зная это, думаешь, что тебе нет надобности в увеличении состояния, а меня тебе жаль, что я беден?

Да, отвечал Сократ, потому что моего состояния хватает на то, чтобы у меня было все в достаточном для меня количестве. А для того образа жизни, которым ты себя окружил, и для поддержания твоей репутации тебе не хватит, хоть бы втрое больше прибавилось у тебя к тому, что ты теперь имеешь.

Почему же? спросил Критобул.

Потому, что, во-первых, тебе приходится приносить много жертв, и больших: иначе, пожалуй, ни боги, ни люди не стали бы терпеть тебя; затем, по своему положению ты должен принимать много иностранцев, да еще роскошно; затем, угощать сограждан и оказывать им одолжения: иначе лишишься их поддержки. Кроме того, как я слышал, и государство уже теперь налагает на тебя большие повинности, – на содержание лошадей, на постановку хоров, на устройство гимнастических игр, на покровительство метекам; а если уж война случится, то, наверно, тебя заставят еще столько снаряжать судов и платить военных налогов, что тебе нелегко будет нести это бремя. А если афиняне найдут, что ты исполняешь что-нибудь из этого неудовлетворительно, то, без сомнения, накажут тебя ничуть не меньше, чем если бы они уличили тебя в краже их собственных денег. Сверх того, я вижу, ты воображаешь, что ты богат, и не думаешь о добывании денег, а всецело занят любовными делами, как будто это тебе позволительно. Вот почему мне жаль тебя, как бы с тобою не случилась какая непоправимая беда, – не попасть бы тебе в крайнюю нужду. У меня, если бы даже мне и понадобилось что-нибудь, – наверно, и ты это знаешь, – есть люди, могущие мне помочь, так что даже совсем ничтожные пожертвования с их стороны произвели бы своим обилием потоп в моем бюджете; а твои друзья, хоть имеют средства в гораздо более достаточном количестве для своего образа жизни, чем ты для своего, все-таки смотрят, как бы от тебя поживиться.

Тогда Критобул сказал: Против этого я не могу ничего возразить. Однако пора тебе приняться за руководство мною, чтобы мне на самом деле не стать жалким.

Выслушав это, Сократ сказал: Ты не находишь странными свои поступки? Немного раньше, когда я говорил, что я богат, ты посмеялся надо мной, что, дескать, я даже и не знаю, что такое богатство, и, в конце концов, уличил меня в ошибке и заставил сознаться, что у меня нет даже сотой доли твоего состояния; а теперь просишь меня руководить тобой и заботиться, чтобы и в самом деле тебе не стать совсем бедным.

Да, я вижу, Сократ, сказал он, ты знаешь одно средство к обогащению: ты умеешь жить так, чтоб оставался излишек. Поэтому я надеюсь, что человек, у которого остается излишек от небольшого, вполне легко может сделать так, чтобы оставался большой излишек от многого. Разве ты не помнишь, как сейчас в нашем разговоре ты не давал мне даже пикнуть, утверждая, что для не умеющего пользоваться лошадьми лошади не ценность, точно так же, как земля, овцы, деньги – словом, все то, чем не умеешь пользоваться? Конечно, получается доход от таких вещей; но я-то как, по-твоему, мог бы дойти до умения пользоваться чем-нибудь подобным, когда у меня решительно ничего из этого никогда не бывало?

Однако мы решили, что хоть бы у кого и не было имущества, все-таки возможно какое-то знание хозяйства. Так что же мешает и тебе его знать?

Клянусь Зевсом, то именно, что помешало бы человеку также уметь играть на флейте, если бы ни сам он никогда не владел флейтой, ни другой не доставил бы ему случая учиться играть на своей. Так вот, и я нахожусь в таком положении относительно хозяйства: и сам я никогда не владел состоянием, на котором я мог бы изучить хозяйство, и другой никто не давал мне управлять своим имуществом; только ты хочешь теперь дать. А конечно, кто в первый раз учится играть, портит и лиру; и я, если бы вздумал на твоём хозяйстве учиться хозяйничать, пожалуй, вконец разорил бы твоё хозяйство.

На это Критобул заметил: Как хочется тебе, Сократ, увернуться и не помочь мне нести легче бремя неизбежных трудов моих!

Нет, клянусь Зевсом, возразил Сократ, вовсе нет: что могу, я очень охотно сообщу тебе. Если бы ты пришел ко мне за огнем, а у

меня его не было бы, думаю, ты не стал бы укорять меня, когда бы я повел тебя в другое место, где можно тебе достать его. Точно так же, если бы ты просил у меня воды и я, не имея ее сам, повел бы тебя в другое место и за нею, и этого, наверно, ты не поставил бы мне в укор. Равным образом, если бы ты хотел научиться музыке у меня, а я указал бы тебе людей, гораздо более меня искусных в музыке, которые к тому же были бы благодарны тебе за то, что ты желаешь у них учиться, в чем ты стал бы укорять меня в таком случае?

Ни в чем не имел бы права укорять, Сократ.

Если так, то я укажу тебе, Критобул, других, гораздо более меня сведущих во всем том, чему ты жаждешь учиться у меня. Признаюсь, меня интересовало, кто у нас в городе является главным знатоком в той или другой области. Я заметил как-то, что от одной и той же профессии люди бывают одни чрезвычайно бедны, другие чрезвычайно богаты. Это меня страшно удивило, и я решил, что стоит наблюсти, в чем тут дело. Я стал наблюдать и нашел, что это вполне естественно: кто занимается делом кое-как, тот, я видел, терпит убыток; а кто с напряженным вниманием заботится о нем, тот исполняет его и скорее, и легче, и прибыльнее. Если ты захочешь поучиться у них, и если бог не будет против тебя, то, думаю, и ты станешь ловким дельцом.

(Ксенофонт. Сократические сочинения. М., 2007. С. 217–225)

2 МЕРКАНТИЛИЗМ КАК ПЕРВАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Томас Мен (1571–1641)

Томас Мен – главный теоретик позднего меркантилизма в Англии. Он был членом, правления Ост-Индской компании и правительственного торгового комитета. В 1664 г. была издана его книга «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства».



Главным видом капитала считал торговый капитал, богатство отождествлял с его денежной формой, а источником обогащения признавал лишь торговлю, в которой вывоз товаров преобладает над ввозом, что приносит приращение капитала, богатство. «Надо продавать по возможности дешево, лишь бы не потерять сбыта...»

Мен выдвинул идею, положенную в основу количественной теории денег: увеличение денег в стране, находится в зависимости от торговли. В связи с этим рассматривал деньги не только как сокровище, но и как средство обращения и капитал. Богатство им рассматривается в его денежной форме как запасы драгоценного металла. Как отдельный торговый капиталист пускает в оборот деньги, чтобы извлечь их с приращением, так страна должна обогащаться путём торговли, обеспечивая превышение вывоза товара над ввозом. Развитие производства он рассматривал как средство расширения торговли.

Ссудный процент им рассматривается как зависимый от торговли, а ссудный капитал – от торгового. Мен категорически выступал против регулирования нормы ссудного процента законодательным путём. Экономическая политика, которую предлагал Т. Ман, получила в дальнейшем название политики протекционизма, или политики защиты национального рынка.

ТОМАС МЕН: «БОГАТСТВО АНГЛИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ»

ГЛАВА II. СПОСОБЫ ОБОГАЩЕНИЯ НАШЕГО КОРОЛЕВСТВА И УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ДЕНЕГ В СТРАНЕ

Обычным средством для увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее правило: продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем мы покупаем у них. Предположим, что наше королевство обильно снабжено сукном, свинцом, оловом, железом, рыбой и другими отечественными товарами, избыток которых мы ежегодно вывозим за границу на сумму 2 200 000 фунтов; и в то же время мы покупаем за границей и ввозим к себе иностранных товаров для собственного потребления на 2 000 000 фунтов. При соблюдении этого правила в нашей торговле мы можем быть уверенными, что королевство будет обогащаться ежегодно на 200 000 фунтов, которые будут ввозиться к нам в виде денег, так как та часть наших товаров, за которую мы не получим в обмен товары же, будет по необходимости ввезена в виде денег.

В этом случае деньги переходят в сокровище королевства. Предположим, что кто-нибудь имеет тысячу фунтов дохода в год и две тысячи фунтов в виде денег в кассе. Если такой человек будет тратить ежегодно 1500 фунтов, то весь его запас денег израсходуется в четыре года, но в такой же срок его запас удвоится, если он будет экономно расходовать только 500 фунтов в год. Это также верно и относительно государства в целом... Я покажу, кем и каким способом должен выводиться баланс королевства ежегодно или так часто, как государству понадобится знать, сколько мы выигрываем или теряем на нашей внешней торговле. Но сначала я расскажу кое-что, относящееся к путям и средствам, какими можно увеличить наш вывоз и уменьшить ввоз иностранных товаров...

ГЛАВА III. ПУТИ И СРЕДСТВА УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫВОЗА НАШИХ ТОВАРОВ И УМЕНЬШЕНИЯ НАШЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ

Масса товаров королевства, в обмен на которые мы снабжаемся иностранными товарами, делится на естественные и искусственные. Естественное богатство представляет собой лишь то, что мы можем уделить сверх необходимого для нашего собственного потребления и вывезти за границу. Искусственное богатство состоит из продуктов нашей промышленности и зависит также от торговли иностранными товарами...

1. Хотя наше государство чрезвычайно богато от природы, все же его богатство можно было бы еще увеличить, обрабатывая обширные пустоши... под такие культуры, которые не помешали бы доходам других обработанных земель, но помогли бы нам избавиться от ввоза таких товаров, как конопля, лен, снасти, табак и различные другие предметы, которые теперь мы привозим из-за границы к великому нашему разорению.

2. Мы можем также уменьшить наш ввоз, если мы откажемся от чрезмерного потребления иностранных товаров в нашем питании и одежде, что при частой смене моды только увеличивает расточительность и расходы, каковые пороки в настоящее время распространены среди нас больше, чем в прежние времена. Эти недостатки легко можно исправить введением таких законов, какие практикуются в других странах против подобных излишеств, где существование приказов о потреблении товаров собственного производства препятствует ввозу иностранных без каких бы то ни было запрещений или оскорблений для иностранцев в их взаимных торговых отношениях.

3. При нашем вывозе мы должны принимать во внимание не как, помимо увеличения судоходства и числа моряков, товары, посылаемые туда и получаемые оттуда, дают гораздо больше выгоды для королевства, чем торговля с ближайшими странами...

4. Очень выгодно было бы также вывозить наши деньги, как и товары, так как если это делается только в целях торговли, то это увеличивает наше богатство...

5. Правильной политикой и выгодной для государства будет допускать, чтобы товары, изготовленные из иностранного сырья, как бархат и другие шелка, бумазеи, крученный шелк и т.п., вывозились беспошлинно. Эти производства дадут работу множеству бедного народа и сильно увеличат ежегодный вывоз таких товаров за границу, благодаря чему увеличится ввоз иностранного сырья, что улучшит поступление государственных пошлин...

6. Необходимо также не обременять слишком большими пошлинами наши отечественные товары, чтобы не удорожать их слишком для иностранцев и не препятствовать этим их продаже. И особенно это относится к иностранным товарам, ввезенным, для дальнейшего вывоза, так как в противном случае этот вид торговли (столь важный для благосостояния страны) не сможет ни процветать, ни существовать. Но потребление таких иностранных товаров в нашем королевстве может быть обложено большими пошлинами, что составит выгоду для королевства в отношении торгового баланса и тем даст возможность королю больше средств, сберегать из его ежегодных доходов...

7. И, наконец, мы должны стараться изготовить как можно больше своих собственных товаров, будь то естественные или искусственные. А так как людей, живущих ремеслами, гораздо больше, чем тех, кто добывает плоды земли, то мы должны старательнее всего поддерживать те усилия множества, в которых заключается наибольшая сила и богатство и короля, и королевства, так как там, где население многочисленно и ремесла процветают, там торговля должна быть обширной и страна богатой...

(Меркантилизм. Л., 1933. С. 155–160).

3 ИСТОРИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Петти Уильям (1623–1687)

Уильям Петти родился в семье портных. Он рос любознательным и умным ребенком и в 1637 г. устроился юнгой на корабль. Однако вскоре он сломал ногу и был высажен на берег в Нормандии. После этого год Петти Уильям занимался изучением латыни и подрабатывал учителем английского для местного населения. Затем он вернулся в Англию. К этому времени бу-



дущий экономист уже хорошо разбирался в латыни, греческом, французском, математике и астрономии. После непродолжительного периода службы во флоте он уехал в Голландию, где заинтересовался анатомией. В Амстердаме Уильям подрабатывал личным секретарем Гоббса, что позволило ему познакомиться с Декартом, Гассенди и Мерсенне. В 1646 г. он вернулся в Англию и занялся изучением медицины в Оксфордском университете. Ему удалось изобрести и запатентовать свою собственную копировальную машину, однако наладить ее продажу не получилось. В 1652 г. он взял отпуск и отправился в Ирландию с армией Кромвеля. Он заседал в парламенте, служил при двух королях. После 1660-го года его научный интерес сместился с физических наук к социальным. Умер экономист в 1687 г. в Лондоне, куда вернулся из Ирландии незадолго до смерти. Ученый был согласен с тем, что математика и интуиция должны быть основой всех рациональных наук. Поэтому в своих научных изысканиях он всегда стремился к поиску количественных показателей. Так появилась так называемая политическая арифметика. Уильяма Петти часто называют первым настоящим ученым-экономистом. Петти одним из первых выступил против воззрений меркантилистов. Он считал, что в основе стоимости любой продукции должен лежать затраченный на ее производство труд. Национальное богатство страны, по его мнению, состоит не только в золоте и серебре, а вреден не только не-

достаток денег, но и их излишек. Петти выступал за взимание налогов в форме не только драгоценных металлов, но и денег. Тот же принцип он использовал и при подсчете национального дохода. Он считал, что богатство государства состоит не только в золоте и серебре, но и в деньгах. Он продолжил теорию стоимости, которая базировалась на ресурсах, затраченных на производство. Он выделял два фактора: землю и труд. Оба являлись источником создания налогооблагаемого дохода. Одной из важных тем, которую поднял в своих работах Петти Уильям, является философия *laissez-faire* в управлении государством. Здесь он полагался на медицинский принцип невмешательства в работу здорового организма. Он применял его и к монополиям, и к контролю за вывозом денег, и к торговле товарами. Он считал, что государственное регулирование приносит больше вреда, чем пользы. Больше всего он известен своими работами по экономической истории и статистике. Труды ученого включают такие работы: «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1676), *Verbum Sapienti* (1664), «Политическая анатомия Ирландии» (1672), «О деньгах» (1682), «Эссе о приумножении человечества» (1682).

УИЛЬЯМ ПЕТТИ: «ТРАКТАТ О НАЛОГАХ И СБОРАХ»

О ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИНАХ И ВОЛЬНЫХ ГАВАНЯХ

1. Таможенные пошлины – это сборы или налоги с товаров, вывозимых из владений государя или ввозимых в них. В наших странах они составляют двадцатую часть не тех цен, которые уплачиваются купцами за соответствующий товар, а других – постоянных ставок, установленных правительством, хотя и в соответствии по большей части с советами заинтересованных лиц.

2. Я не могу хорошо уяснить себе, каковы те естественные основания, в силу которых эти пошлины должны уплачиваться государю как при ввозе, так и при вывозе; имеются, по-видимому, все же некоторые основания уплаты ему за разрешение вывозить определенные продукты, в которых другие страны действительно нуждаются.

3. Я поэтому полагаю, что пошлины являлись вначале вознаграждением, уплачиваемым государю за защиту провоза товаров как в страну, так и из страны от пиратов, и я считал бы это действительно правильным, если бы государь был обязан тратить большие средства с этой целью. Я полагаю, что доля в 5 % была установлена на основе подсчета, показывавшего, что до указанных мероприятий купцы обычно теряли больше от нападений пиратов. И наконец, что пошлины были страхованием от потерь, нанесенных врагами, подобно обычной сейчас страховке от несчастных случаев на море в связи с ветром, погодой и состоянием судна или всего этого вместе, или подобно встречающемуся в некоторых странах страхованию домов от пожара за уплату некоторой небольшой части, получающейся с их годичной ренты. Но чем бы они ни были, они с давних пор установлены законом и должны быть уплачиваемы до тех пор, пока не будут отменены. Я разрешаю себе поговорить об их природе и размерах лишь как досужему философу.

4. Размеры пошлин на вывозимые товары могут быть такими, чтобы, учитывая умеренную прибыль экспортера, наши товары, в которых нуждаются иностранцы, доставались этим иностранцам по ценам, несколько меньшим, чем те, за какие они могут получить из какой-нибудь другой страны.

Например, олово является отечественным товаром, господствующим на зарубежных рынках, так как нет другого такого же хорошего качества и столь же легко добываемого, и экспортируемого.

Теперь предположим, что олово может производиться в Корнуэлле по 4 пенса за фунт и что за него можно получить в ближайшей стране, во Франции, 12 пенсов. Я утверждаю, что эта чрезвычайная прибыль должна рассматриваться как источник королевского дохода или *tresor trouve* [как найденное сокровище] и государь должен иметь свою долю в ней. Он может ее получить, наложив на вывозимое олово пошлины такого размера, чтобы, с одной стороны, было обеспечено существование рабочего (но не больше) и достаточная прибыль собственникам земли, а с другой – чтобы цена олова за границей могла оставаться ниже той, по которой олово может быть получено из какой-нибудь другой страны.

5. Такой же налог мог бы быть введен и в отношении олова, потребляемого внутри страны, если только это не было бы так же

невозможно сделать, как невозможно для французского короля обложить налогом соль в том самом месте, где она добывается.

6. Однако замечено, что такие высокие пошлины являются причиной того, что люди пытаются обходиться совершенно без этих товаров или освободиться от уплаты за них, если только расходы по контрабандному ввозу их и на подкуп вместе с риском быть пойманными не превышают *communibus vicibus* (вместе взятые) пошлину.

7. Поэтому размеры пошлин этого рода должны быть таковы, чтобы людям было легче, безопаснее и выгоднее выполнять закон, чем нарушать его, за исключением таких случаев, при которых должностные лица могут и без того добиться выполнения закона. Например, было бы трудно избежать уплаты пошлин с лошадей при погрузке их на корабли в небольшом порту, где вблизи нет никаких бухточек и притом, когда можно воспользоваться лишь двумя определенными часами в течение каждого прилива, поскольку лошади не такой товар, который можно замаскировать, спрятать в мешки или бочки, или погрузить на корабль без шума и не прибегая к помощи многих людей.

8. Размеры пошлин на импортируемые товары должны быть таковы, чтобы:

1) все предметы, готовые или созревшие для потребления, стали несколько дороже, чем те же предметы, выращенные или произведенные внутри страны, если это возможно *ceteris paribus* (при прочих равных условиях);

2) все излишества, приводящие к роскоши или греху, могли бы быть обложены таким налогом, который бы заменил направленный против роскоши закон, ограничивающий потребление таких предметов. Но и здесь также необходимо следить за тем, чтобы не было более выгодно ввозить их контрабандным путем, чем платить пошлины.

9. Напротив, в отношении всех не полностью обработанных и отделанных вещей, как, например, сырые кожи, шерсть, бобровые шкуры, шелк-сырец, хлопок, а также в отношении всех орудий и материалов для промышленности красящих веществ и т. д. необходимо быть осторожным.

10. Если бы уплата этих пошлин могла быть полностью обеспечена, то государи могли бы беспорядочно вводить их одну за

другой, но так как это оказывается невозможным, жители платят лишь то, чего им, в общем итоге, не удастся сэкономить с большей безопасностью, и подчиняются законам лишь постольку, поскольку им не удастся этого избежать.

11. Неудобства взимания налогов путем пошлин сводятся к следующему:

1) пошлины накладываются на вещи, которые еще не готовы к потреблению, на товары, еще не законченные производством и находящиеся лишь в процессе своего полного завершения, что является, по-видимому, таким же плохим ведением хозяйства, как использование на топливо молодых деревьев вместо засохших и поврежденных.

2) большое количество чиновников, требующееся для сбора этих пошлин, в особенности в такой стране, в которой много гаваней, а приливы делают возможной погрузку товаров на корабли во всякое время.

3) большая легкость контрабандного провоза товаров с помощью подкупа, тайного сговора, припрятывания и маскировки товаров и т. д., причем этому не мешают ни присяга таможенных чиновников, ни кары, и в то же время имеются различные способы смягчения и отмены этих кар даже после обнаружения нарушений.

4) таможенные пошлины на то незначительное количество производимых в Англии товаров, которое обменивается с иностранцами, составляют слишком малую часть расходов населения этого королевства (которые, вероятно, не ниже 50 млн ф. ст. в год), чтобы ими можно было покрыть обычные расходы. Таким образом, наряду с ними должен практиковаться, какой-нибудь другой способ обложения. Между тем каким-нибудь иным образом, если он будет лучше, вся задача может быть выполнена полностью.

Поэтому способ таможенных пошлин имеет то неудобство, что требует применения других сборов наряду с ним.

12. В качестве некоторой попытки исправить положение или как ближайший шаг я предлагаю, чтобы вместо уплаты пошлин с погружаемых на корабли товаров каждое прибывающее из-за границы или уходящее туда судно уплачивало бы потонный сбор, который может собираться небольшим количеством людей, поскольку мы имеем дело с фактом, очевидным для всех; а также, чтобы названный сбор составлял лишь такую часть фрахта, какая, будучи

вычтена из всего потребления, покрыла бы все государственные расходы. Эта часть, вероятно, равна 4 % или близка к этой величине, т. е. составляет 2 млн в год из 50.

13. Второе предложение заключается в том, чтобы пошлины были сведены к своего рода страховой премии и были увеличены и устроены так, чтобы король мог взять на себя страхование товаров как от опасностей моря, так и от нападения врага. В результате этих мероприятий вся страна участвовала бы во всяких таких потерях, а в таком случае собственные интересы купца заставляли бы его более охотно подчиняться и платить за все то, что он страховал.

14. Но нам здесь могут возразить, что, хотя таможенный налог и был бы отменен, однако необходимо было бы содержать почти то же самое число чиновников, что и теперь, чтобы препятствовать ввозу и вывозу запрещенных товаров. Поэтому мы здесь выявим сущность таких запрещений при помощи двух или трех крупных примеров.

15. Запрет на вывоз денег, поскольку проведение его в жизнь почти невозможно, не имеет никакого смысла и бесполезен. А опасность его приводит либо к своего рода страховой надбавке, эквивалентной риску быть пойманным, либо к повышению расхода на подкуп чиновников, производящих осмотр. Например, если задерживается лишь одна из 50 провозимых сумм или если за повторствование уплачивается обычно 20 шилл. с 50 ф. ст., то товары, купленные на эти деньги, должны продаваться потребителю, по меньшей мере, на 2 % дороже.

И если торговля не вынесет этого перерасхода, то деньги не будут вывозиться произвольно. Значение этого запрещения, которое полагают практически возможным, заключается в том, что оно служит как бы законом, направленным против роскоши, и заставляет население в целом не тратить больше, чем оно добывает, ибо если мы не сможем вывозить ни один товар, выросший и произведенный в нашей стране, то запрещение вывоза денег означает *ipso facto* (тем самым) запрещение ввоза в страну чего-нибудь извне. Предположим далее, что обычно мы вывозим достаточно для того, чтобы снабдить себя всеми иностранными товарами, но что в результате некоего необычного снижения продукции нашей земли или труда мы можем экспортировать лишь половину того, что не-

обходимо для получения обычного количества иностранных товаров.

В таком случае запрет на вывоз денег действительно выполняет роль закона, направленного против роскоши, не позволяя нам ввезти больше половины того количества иностранных товаров, которое мы потребляли раньше; однако этот запрет оставляет на усмотрение купца выбор тех товаров, которые он не позаботится или воздержится ввезти, и тех, которые он ввезет, между тем как, издавая законы, направленные против роскоши, государство берет эту заботу на себя. Например, предположим, что нам не хватает на 40 тыс. ф. ст. товаров для экспорта, чтобы компенсировать наш импорт, и что, к примеру, необходимо сократить на 40 тыс. ф. ст. импорт кофейных бобов или на ту же сумму импорт испанского вина. В таком случае упомянутый запрет на вывоз денег сократит ввоз одного из этих товаров или часть одного и часть другого, в зависимости от желания купца. Закон же, направленный против роскоши, решает, поощрять ли нам и допускать ли торговлю со страной, посылающей нам вино, или со страной, посылающей кофе, и является ли расход на вино наиболее вредным для нашего народа или таковым является расход на кофе и т. д.

16. Польза, на которую ссылаются лица, добывающиеся свободного вывоза денег, состоит единственно в том, что если корабль, увозящий из Англии сукна на 40 тыс. ф. ст., сможет захватить с собой также и 40 тыс. ф. ст. денег, то купец сможет тверже настаивать на своих условиях и, в конце концов, будет покупать дешевле и продавать дороже. Однако заметим между прочим, что купец покупает эту власть ценой процентов и выгод, которые принесли бы те деньги, что он возит с собой. Если считать, что эти потери равны 5 %, то ему было бы выгоднее продать свои товары на 4 % дешевле, чем подкреплять себя деньгами, как было указано. Об этом можно было бы сказать больше, однако мы спешим перейти к важному пункту о шерсти.

17. Голландцы отняли у нас наш суконный промысел благодаря тому, что научились работать более искусно, трудиться более усиленно и питаться хуже, брать меньшую плату за провоз морем, меньшую страховую премию и меньшие пошлины. Это настолько вывело нас из себя здесь, в Англии, что мы были склонны ввести необычайно жесткие мероприятия по запрещению вывоза шерсти и

сукновальной глины, которые, вероятно, принесли бы нам вдвое больше вреда, чем потеря вышеназванного суконного промысла. (В 1660 г. был издан акт, запрещающий вывоз шерсти, глины и проч. В 1666 г. в парламент был внесен билль (законопроект), ужесточающий это запрещение, который и имеет в виду Петти. Билль был принят и сделался актом (законом) некоторое время спустя.) Поэтому, чтобы вернуть обратно наш разум и наш промысел, мы, прежде чем сможем сказать о том, что нам делать в данном случае, должны принять во внимание:

1) что мы часто вынуждены покупать хлеб за границей и столь же часто нам приходится жаловаться на обилие незанятых рук в стране и вместе с тем на то, что нам не удастся продать те шерстяные изделия, которые производятся даже тем небольшим количеством лиц, которые работают у нас. В таком случае, не лучше ли будет нам сократить наше овцеводство и обратить наши рабочие руки на расширение земледелия? Ибо: а) когда мясо станет дороже, то рыболовство станет более выгодным, что никогда в ином случае не будет иметь места; б) наши деньги не будут так сильно утекать на покупку хлеба; в) в нашем распоряжении не будет такого избытка шерсти; г) наши незанятые руки найдут занятие в земледелии и рыболовстве, в то время как при пастбищном скотоводстве один человек с помощью собаки обслуживает много тысяч акров земли;

2) предположим, что мы не нуждаемся в хлебе, что у нас нет незанятых людей и что в то же время у нас все же имеется гораздо больше шерсти, чем мы можем переработать. В этом случае шерсть, несомненно, может вывозиться, так как предположено, что работающие люди уже заняты лучшим промыслом;

3) предположим, что голландцы превосходят нас своим искусством; в таком случае, не лучше ли для нас будет перетянуть к нам некоторое число их отборных рабочих или послать туда наиболее способных наших людей, чтобы там изучить их искусство? Если они преуспеют в этом, то будет очевидно, что это был более естественный путь, чем бесконечные разговоры о сопротивлении природе, задержке ветра, моря и т. д.;

4) если мы можем добиться, чтобы продукты питания были здесь значительно более дешевыми, чем в Голландии, и отменить обременительные, бесполезные и устаревшие налоги и должности,

то я полагаю, что даже это было бы лучше, чем уговаривать воду подняться по собственному почину выше своего естественного уровня;

5) мы должны вообще учесть, что, подобно тому как благоразумные врачи не пичкают чрезмерно своего больного лекарствами, скорее учитывая и сообразуясь с процессами природы, нежели противодействуя им своими насильственными действиями, подобным же образом необходимо поступать в политике и экономике, ибо *Naturam expellas furca licet usque recurrit* (гони природу в дверь, влетит она в окно).

18. Тем не менее, если бы преимущества голландцев в производстве сукна были лишь незначительными и немногочисленными по сравнению с нашими, т. е. если бы их положение было лишь незначительно лучше нашего, то я полагаю, что запрещение вывоза шерсти могло бы в достаточной мере дать нам перевес. Но в какой мере это имеет место, я, не будучи ни купцом, ни государственным человеком, предоставляю решать другим.

19. Что касается запрещения импорта, то я утверждаю, что последнего не должно быть до тех пор, пока он не превысит значительно наш экспорт. Ибо если считать невыгодным для нас отдавать хорошее необходимое сукно за порождающее дебоширство вино, то все же лучше будет отдавать его за вино или за что-нибудь худшее, чем приостановить его производство.

Более того, лучше сжечь продукт труда 1 тыс. людей, чем допустить, чтобы эти люди ничего не делали и вследствие этого теряли свое умение работать. Короче говоря, все, что может быть еще сказано относительно этого, сводится к учению и *ingenium* (выводу) об издании направленных против роскоши законов и о благоразумном их применении *pro hic et nunc* (в соответствующих условиях).

20. К этому рассуждению о таможенных пошлинах относится и проблема вольных гаваней, которые (в стране, ведущей торговлю только для себя, т. е. продающей свои собственные излишки и ввозящей только то, что ей самой необходимо) не приносят никакой пользы, а скорее вред. Ибо предположим, что в вольную гавань привозится вино, выгружается здесь в склад и тайно продается, бочки же наполняются окрашенной водой и грузятся обратно на судно с тем, чтобы, как только оно отойдет от берега, вылить эту

воду за борт. В таком случае обманным путем избегают уплаты пошлины с этого вина, что может быть также достигнуто и многими другими способами.

21. Нам могут сказать, что мы ведем торговлю только для своих собственных нужд, однако, если бы наши порты были свободны, то (поскольку они более удобны, чем порты других стран) они посещались бы более часто, и, следовательно, больше обогащались бы за счет расходов моряков и пассажиров, найма рабочих, складов и т. д. даже при полном отсутствии пошлин с товаров. Тем не менее разумно будет, чтобы за такое пользование нашими портами уплачивался, как сказано выше, небольшой налог с корабля и притом ео поміне (официально), не ожидая того, чтобы весь наш доход происходил от указанного найма погребов, носильщиков и извозчиков: доходы такого рода мы могли бы получать сверх всего как таковые.

22. Но если бы нам удалось занять место посредников в торговле между другими странами, то в таком случае не было бы оснований взимать налоги, как было сказано выше, с вещей, еще не законченных производством, которые находятся лишь в процессе своего завершения. Что же касается обмана, который мог бы иметь место, как в упомянутом выше случае с вином, то я утверждаю, что наш акциз на потребление перекроет и устранит вред, который может принести такой обман.

(http://sbiblio.com/biblio/archive/petti_traktat/)

Франсуа Кенэ (1694–1774)

Ф. Кенэ, как и другие авторы первого этапа развития классической политической экономики, не является профессиональным экономистом. Уроженец одного из пригородов Версаля (под Парижем), восьмой из тринадцати детей крестьянина – мелкого торговца, Ф. Кенэ исключительно благодаря своим природным дарованиям достиг профессии врача, которая всегда оставалась для него основной. Чтобы стать медиком, в 17 лет уехал в Париж, где одновременно практиковал в госпитале и подрабатывал на жизнь в одной из граверных мастерских. Через 6 лет получил диплом хирурга и приступил к врачебной практике вблизи от Парижа в городке Мант.



В 1734 г. популярнейшему к этому времени врачу Ф. Кенэ предложил постоянную работу в качестве медика в своем доме в Париже герцог Виллеруа. В 1749 г. после аналогичной «просьбы» небызвестной маркизы Помпадур Ф. Кенэ обретает ещё более почетную «службу», и, наконец, с 1752 г. он удостоивается положения лейб-медика самого короля Людовика XV. Последний благоволил ему, произвел в дворянство; обращаясь к нему не иначе как «мой мыслитель», слушал советы своего доктора. Следуя одному из них, Людовик XV в качестве полезных для здоровья физических упражнений собственноручно сделал на печатном станке Ф. Кенэ первые оттиски «Экономической таблицы», явившейся, как выяснилось впоследствии, первой попыткой научного анализа общественного воспроизводства. Франсуа Кенэ, признанный лидер и основоположник учения физиократов – специфического течения в рамках классической политической экономики.

В своей знаменитой «Экономической таблице» Ф. Кенэ выполнил первый научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, — т. е. общественного воспроизводственного процесса.

КЕНЭ Ф.: «ЗЕРНО»

Таким образом, вся продукция сельского хозяйства могла бы составить по меньшей мере четыре миллиарда, не считая конопли, лесоводства, рыболовства и т. д. Мы не учитываем также доходы от домовладений, ренты, рудников, от продукции ремесел и художеств, судоходства и т. д., которые также будут увеличиваться по мере роста доходов и населения. Но самое главное из этих преимуществ, обеспечиваемых земледелием, состоит в том, что оно доставляет сырье для производства предметов первой необходимости, обеспечивает доходы государю и землевладельцам, десятину – духовенству и прибыли – земледельцам. Именно постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства служат основой для всех других форм богатства, обеспечивают занятие всем видам профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации. Но необходимо еще очень много для того, чтобы Франция могла воспользоваться всеми этими миллиардами доходов, которые, как мы видели, могли бы быть созданы в ней самой. В настоящее время общая величина ежегодного потребления или ежегодного расхода нации составляет не больше двух миллиардов. Расходы примерно равны доходам, включая сюда оплату рабочей силы, обеспечивающей существование рабочих всех видов профессий.

Источником для оплаты всех этих рабочих является продукция земли (за исключением рыболовства, добычи соли и судоходства). Однако доходы, получаемые от судоходства, являются сами по себе очень незначительными, и основным источником доходов от судоходства являются доходы от торговли продуктами нашего земледелия. Сельское хозяйство и торговля всегда рассматриваются как два источника наших богатств. Между тем торговля, так же, как и промышленное производство, представляет собою не что иное, как ответвление сельского хозяйства; но промышленное производство является гораздо большее обширным и гораздо более значительным, чем торговля. Обе эти отрасли существуют только благодаря сельскому хозяйству.

Сельское хозяйство доставляет сырье для промышленности и товары для торговли и оплачивает как ту, так и другую. Торговля и

промышленность возвращают полученные ими прибыли, сельскому хозяйству, которое возобновляет богатства, ежегодно расходует их и потребляет. Действительно, без продукции наших земель, без доходов и затрат землевладельцев и земледельцев откуда могли бы возникнуть прибыль в торговле и заработная плата рабочих?

Представление о том, что торговля имеет свое самостоятельное, отдельное от сельского хозяйства существование, является абстракцией, представляющей собою совершенно бесплодную идею. Такое представление, однако, соблазняет некоторых авторов, занимающихся исследованием такого рода проблем, и отдельные из них относят к производительной торговле, внутреннюю торговлю, которая в действительности ничего не производит, а только обслуживает нацию и оплачивается нацией.

Доходы являются продуктом земли и человека. Без приложения труда человека земли не представляют никакой ценности. Первоначальными благами, которыми располагает государство, являются люди, земли и скот. Без продукции сельского хозяйства нация не может иметь других источников существования, кроме промышленности и торговли. Но и промышленность и торговля могут существовать в этом случае, только если они поддерживаются иностранными богатствами. Однако такая поддержка является очень ненадежной и имеет очень ограниченные возможности; она может быть достаточной для очень небольших государств...

Труд в сельском хозяйстве возмещает издержки, оплачивает рабочих, занятых возделыванием земли, доставляет доход земледельцу и, кроме того, производит доходы земельной собственности. Те, кто покупают изделия промышленности, оплачивают произведенные затраты, рабочую силу и прибыль торговца; но сверх этого в таких изделиях не производится никакого дохода. Все затраты на производство изделий промышленности покрываются за счет доходов, получаемых от земельной собственности, так как работы, которые не производят никакого дохода, могут производиться только за счет богатств тех, кто их оплачивает.

Сравните заработок рабочих, производящих изделия промышленности, с заработком рабочих, которых земледелец использует для сельскохозяйственных работ. Вы найдете, что заработок того и другого ограничивается средствами существования и никак не может служить источником увеличения богатства. Ценность изделий

промышленности пропорциональна ценности средств существования, которые потребляются рабочим и торговцем. Иначе говоря, ремесленник потребляет столько средств существования, сколько он производит в результате своей работы.

Таким образом, при производстве изделий промышленности не происходит никакого увеличения богатств, поскольку ценность этих изделий увеличивается только в зависимости от цен на средства существования, которые потребляются рабочими, производящими промышленные изделия. Крупные состояния; торговцев также не должны рассматриваться иначе, как с этой точки зрения. Они представляют собою крупные торговые предприятия, которые как бы объединяют вместе заработки, соответствующие заработкам многих мелких торговцев. Точно таким же образом крупные предприятия образуют крупные состояния в результате объединения небольших прибылей, которые извлекаются из работы большого числа рабочих. Все эти предприниматели составляют крупные состояния только потому, что другие лица производят расходы. Таким образом, при этом не происходит никакого роста богатств.

Богатство – это источник средств существования для людей. Промышленность обрабатывает их для того, чтобы люди могли ими пользоваться. Землевладельцы, для того чтобы иметь возможность пользоваться изделиями промышленности, оплачивают труд, затрачиваемый в промышленности, и таким образом их доходы поступают ко всем — людям.

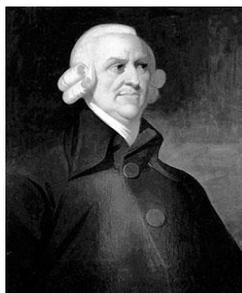
Прирост богатств, происходящий в результате внешней торговли нации, не всегда представляет собой прирост денежных богатств, так как внешняя торговля с иностранными государствами может производиться путем обмена на другие товары, которые потребляются данной нацией. Но от этого богатство, которым эта нация пользуется, не перестает быть богатством; пользоваться для получения определенных удобств и удовлетворения своих потребностей.

(Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960)

4 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ АДАМА СМИТА

Адам Смит (1723–1790)

Наибольший вклад в английскую политическую экономию внес Адам Смит. Он родился в Шотландии в семье таможенного чиновника. Получил образование в университетах Глазго и Оксфорда. В 1748–1751 гг. А. Смит читал в Эдинбурге курс лекций по литературе и естественному праву. В 1751–1763 гг. он был профессором университета в Глазго, возглавлял кафедру логики и кафедру нравственной философии. В 1764–1766 гг. А. Смит находился во Франции, где познакомился с экономистами-физиократами Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго и другими учеными, которые оказали большое влияние на формирование его научных взглядов. С 1778 г. А. Смит был таможенным комиссаром в Эдинбурге и с 1787 г. – ректором университета в Глазго.



В 1773–1776 гг. А. Смит написал свое главное произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов». В нем он обобщил столетнее развитие классической школы политической экономии. Он обосновал представление о товарном производстве и обмене как о сфере человеческой деятельности, которая развивается по объективным законам, а потому не нуждается в государственном регулировании.

При разработке учения о рыночной цене А. Смит глубоко раскрыл ее зависимость главным образом от производства, от условий предложения товаров на рынке. Однако он не исследовал воздействие спроса покупателей на цену.

Труд А. Смита состоит из пяти частей: теория стоимости и распределение доходов; капитал и его накопление; очерк экономической истории Западной Европы; критика меркантилизма и изложение взглядов на экономическую политику; финансы государства. Наибольший теоретический интерес представляют первые две части, отрывки из которых помещены ниже.

АДАМ СМИТ: «ИССЛЕДОВАНИЕ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ БОГАТСТВА НАРОДОВ»

*КНИГА 1. ПРИЧИНЫ УВЕЛИЧЕНИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПОРЯДОК,
В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ ЕГО ПРОДУКТ _____ ЕС-
ТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ МЕЖДУ ___ РАЗ-
ЛИЧНЫМИ КЛАССАМИ НАРОДА*

Глава 1. О разделении труда

Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда. Значение разделения труда для хозяйственной жизни общества в целом легче всего уяснить себе, если ознакомиться с тем, как оно действует в каком-либо отдельном производстве.

Для примера возьмем... производство булавок... При организации, которую имеет теперь это производство, не только оно само в целом представляет собой особую профессию, но и подразделяется на ряд специальностей, из которых каждая в свою очередь является отдельным специальным занятием. Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертой заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавок – другую; самостоятельной операцией является даже завертывание готовых булавок в пакетики. Мне пришлось видеть одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих... эти десять человек вырабатывали свыше 48 000 булавок в день. Следовательно, ...один рабочий вырабатывал более 4 000 булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и не были приучены к этой специальной работе, то, несомненно, ни один из них не смог бы сработать двадцати, а может быть, даже и одной булавки в день.

Такое значительное увеличение количества работы, которое может выполнить в результате разделения труда одно и то же чис-

ло рабочих, зависит от трех различных условий: во-первых, от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; во-вторых, от экономии времени, которое обыкновенно теряется на, переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких.

Получающееся в результате разделения труда значительное увеличение производства всякого рода предметов приводит в обществе, надлежащим образом управляемом, к тому всеобщему благосостоянию, которое распространяется и на самые низшие слои народа. Каждый работник может располагать значительным количеством продуктов своего труда сверх того количества, которое необходимо для удовлетворения его собственных потребностей; и поскольку все остальные работники находятся точно в таком же положении, он оказывается в состоянии обменивать большое количество своих продуктов на большое количество изготавливаемых ими продуктов или, что-то же самое, на цену этих продуктов. Он с избытком доставляет им то, в чем они нуждаются, а они в той же мере снабжают его тем, в чем он нуждается и таким образом достигается общее благосостояние во всех слоях общества.

Глава II. О причине, вызывающей разделение труда

Разделение труда, приводящее к таким выгодам, отнюдь не является результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей то общее благосостояние, которое будет порождено им: оно представляет собою последствие – хотя очень медленно и постепенно развивающееся – определенной склонности человеческой природы, которая отнюдь не имела в виду такой полезной цели, а именно склонности к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой.

Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них... Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, — таков смысл всякого подобного предложения... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника

ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов.

Глава IV. О происхождении и употреблении денег

Как только повсеместно устанавливается разделение труда, лишь весьма малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом его собственного труда. Значительно большую часть их он удовлетворяет обменом того излишка продуктов своего труда на излишки продукта труда других людей, в которых он нуждается.

Но, когда разделение труда только еще зарождалось, эта возможность обмена часто встречала очень большие затруднения. Предположим, что один человек обладал большим количеством определенного продукта, чем сам нуждался в нем, в то время как другой испытывал в нем недостаток. Поэтому первый охотно отдал бы часть этого излишка, а второй охотно приобрел бы его. Но если последний в данный момент не имел бы ничего такого, в чем нуждается первый, то между ними не могло бы произойти никакого обмена. В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно иметь и некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты своего промысла.

Надо думать, что самые различные товары выбирались и употреблялись последовательно для этой цели. В варварском состоянии общества таким общим орудием обмена, как говорят, был скот; и, хотя он был весьма неудобен для этой цели, однако мы находим, что в древние времена предметы часто оценивались по тому количеству скота, которое давалось обмен на них.

Однако во всех странах люди, по-видимому, в силу бесспорных доводов сочли, в конце концов, необходимым дать предпочтение для этой цели металлам по сравнению со всеми другими предметами. Металлы не только можно сохранять с наименьшей потерей... но их можно также делить без всяких потерь на любое количество частей, которые потом опять могут быть легко сплавлены в один кусок...

Различные народы пользовались для этой цели различными металлами. Древние спартанцы употребляли в качестве средства обмена железо, древние римляне пользовались для этого медью; золотом и серебром пользовались все богатые и торговые народы.

Первоначально, по-видимому, металлы употреблялись для этой цели в слитках, а не в монете... Таким образом, эти неоформленные слитки металла в то время выполняли функцию денег.

Неудобства и затруднения, связанные с точным взвешиванием этих металлов, повели к установлению чекана монет, причем клейма, целиком покрывающие обе стороны монеты, а иногда также ее ребра, должны были удостоверить не только чистоту, но и вес металла. Поэтому такие монеты принимались, как и в настоящее время, по счету, без взвешивания их.

Таким образом, у всех цивилизованных народов деньги стали всеобщим орудием торговли, при посредстве которого продаются и покупаются всякого рода товары или же обмениваются один на другой.

Теперь я приступлю к выяснению правил, согласно которым люди обменивают товары друг на друга или за деньги. Эти правила определяют так называемую относительную, или меновую, стоимость товара.

Надо заметить, что слово стоимость имеет два различных значения: иногда оно обозначает полезность какого-нибудь предмета, а иногда возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным предметом. Первую можно назвать потребительной стоимостью, вторую – меновой стоимостью. Предметы, обладающие весьма большой потребительной стоимостью, часто имеют совсем небольшую меновую стоимость или даже совсем ее не имеют; напротив, предметы, имеющие очень большую меновую стоимость, часто имеют совсем небольшую потребительную стоимость или совсем ее не имеют. Нет ничего полезнее воды, но на нее почти ничего нельзя купить, почти ничего нельзя получить в обмен на нее. Напротив, алмаз почти не имеет никакой потребительной стоимости, но часто в обмен на него можно получить очень большое количество других товаров.

Глава V. О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах

Каждый человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобства и удовольствия. Но после того как установилось разделение труда, собственным трудом человек может добывать лишь очень небольшую часть этих предметов: значительно большую часть их он должен получать от труда других людей; и он будет богат или беден в зависимости от количества того труда, которым он может распоряжаться или которое он может купить. Поэтому стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потребить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение. Таким образом, труд представляет собою действительное мерило меновой стоимости всех товаров.

То, что покупается на деньги или приобретается в обмен на другие предметы, приобретается трудом в такой же мере, как и предметы, приобретаемые нашим собственным трудом. В самом деле, эти деньги или товары сберегают нам этот труд. Они содержат стоимость известного количества труда, которое мы обмениваем на то, что, по нашему предположению, содержит в данное время стоимость такого же количества труда. Труд был первоначальной ценой, первоначальной покупной суммой, которая была уплачена за все предметы. Не на золото и серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; стоимость их для тех, кто владеет ими и, кто хочет обменять их на какие-либо новые продукты, в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение.

Однако, хотя труд является действительным мерилom меновой стоимости всех товаров, стоимость их обычно расценивается не в труде. Часто бывает трудно установить отношение между двумя различными количествами труда. Время, затраченное на две различные работы, не всегда само по себе определяет это взаимоотношение. В расчет должна быть принята также различная степень затраченных усилий и необходимого искусства. Один час какой-нибудь тяжелой работы может заключать в себе больше труда, чем

два часа легкой работы; точно так же один час занятия таким ремеслом, обучение которому потребовало десять лет труда, может содержать в себе больше труда, чем работа в течение месяца в каком-нибудь обычном занятии, не требующем обучения. Не легко найти точное мерило для определения степени трудности или ловкости. Правда, обычно при обмене продуктов различных видов труда принимается во внимание степень трудности и ловкости. Однако при этом не имеется никакого точного мерила, и дело решает рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна все же для обычных житейских дел.

Помимо того, товары гораздо чаще обмениваются, а потому и сравниваются с другими товарами, чем с трудом. Поэтому более естественным является расценивать их меновую стоимость количеством какого-нибудь другого товара, а не количеством труда, которое можно на них купить. К тому же большинство людей лучше понимает, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество труда. Первое представляет собой осязательный предмет, тогда как второе – абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такой простотой и очевидностью.

С тех пор как прекратилась меновая торговля, и деньги сделались общепризнанным средством торговли, каждый отдельный товар гораздо чаще обменивается на деньги, чем на какой бы то ни было другой товар. Мясник редко тащит своего быка или барана к булочнику или пивовару для того, чтобы обменять их на хлеб или на пиво; он отправляется с ними на рынок, где выменивает их на деньги, а затем обменивает эти деньги на хлеб и на пиво. Количество денег, которое он получает за них, определяет в свою очередь количество хлеба и пива, которое он может затем купить. Поэтому для него гораздо естественнее и проще расценивать их стоимость по количеству денег – товара, на который он непосредственно выменивает их, чем по количеству хлеба и пива – товаров, на которые он может обменять их только при посредстве третьего товара. Проще сказать, что мясо стоит три или четыре пенса за фунт, чем сказать, что оно стоит три или четыре фунта хлеба или три, или четыре кварты пива. В результате этого меновая стоимость каждого товара чаще расценивается по количеству денег, чем по количеству

труда или какого-нибудь другого товара, которое можно получить в обмен на него.

Однако, подобно всем другим товарам, золото и серебро меняются в своей стоимости: они бывают то дешевле, то дороже, их то легче, то труднее купить. Количество труда, которое можно получить в свое распоряжение или купить за определенное количество этих металлов, или количество других товаров, которое можно выменять на них, всегда находится в зависимости от обилия или скудности разрабатываемых в данное время рудников. В XVI столетии открытие богатых рудников в Америке уменьшило в Европе стоимость золота и серебра приблизительно на целую треть. Таким образом, очевидно, что труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилom стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах.

В каждый данный момент и в каждом данном месте деньги какой-либо страны представляют собою более или менее точное мерило стоимости в соответствии с тем, насколько находящаяся в обращении монета более или менее точно соответствует своему законному масштабу или содержит более, или менее точно то самое количество чистого золота или чистого серебра, которое она должна содержать.

Надлежит заметить, что под денежной ценой товаров я всегда понимаю количество чистого золота или серебра, за которое они продаются, совершенно не принимая во внимание названия монеты.

Глава VI. О составных частях цены товаров

Лишь только в руках частных лиц начинают накапливаться капиталы, некоторые из них, естественно, стремятся использовать их для того, чтобы занять работой трудолюбивых людей, которых они снабжают материалами и средствами существования в расчете получить выгоду на продаже продуктов их труда или на том, что эти работники прибавили к стоимости обрабатываемых материалов. При обмене готового товара на деньги, на труд или на другие продукты, помимо оплаты цены материалов и заработной платы ра-

ботников, должна быть еще дана некоторая сумма для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле. Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама в этом случае на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы. У него не было бы никакого интереса нанимать этих рабочих, если бы он не мог рассчитывать получить от продажи изготовленных ими произведений что-нибудь сверх суммы, достаточной лишь на возмещение его капитала; точно так же он не был бы заинтересован затрачивать большой капитал, а не меньший, если бы прибыли не соответствовали величине употребленного в дело капитала.

При таком положении вещей работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его.

С тех пор, как вся земля в той или иной стране превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренты даже за естественные плоды земли. Теперь устанавливается определенная добавочная цена за деревья в лесу, траву на лугах и за естественные произведения земли, которые прежде, когда она была общей, не стоили работнику ничего, кроме труда собирать их. Работник теперь должен платить за разрешение собирать их, он должен отдавать землевладельцу часть того, что собирает или производит его труд. Эта часть, или, что-то же самое, цена этой части, составляет земельную ренту, и эта рента образует третью составную часть цены большей части товаров.

Следует иметь в виду, что действительная стоимость всех различных составных частей цены определяется количеством труда, которое может купить или получить в свое распоряжение каждая из них. Труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходится на ренту и прибыль.

КНИГА II. О ПРИРОДЕ КАПИТАЛА, ЕГО НАКОПЛЕНИИ И ПРИМЕНЕНИИ

Глава III. О накоплении капитала, или о труде производительном и непроизводительном

Один вид труда увеличивает стоимость предмета, к которому он прилагается, другой вид труда не производит такого действия. Первый, поскольку он производит некоторую стоимость, может быть назван производительным трудом, второй – непроизводительным. Так, труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает, а именно увеличивает ее на стоимость своего содержания и прибыли его хозяина. Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости. Хотя хозяин авансирует мануфактурному рабочему его заработную плату, последний в действительности не стоит ему никаких издержек, так как стоимость этой заработной платы обычно возвращается ему вместе с прибылью в увеличенной стоимости того предмета, к которому был приложен труд рабочего. Напротив, расход на содержание домашнего слуги никогда не возмещается. Человек становится богатым, давая занятие большому числу мануфактурных рабочих; он беднеет, если содержит большое число домашних слуг. Тем не менее, труд последних имеет свою стоимость и заслуживает вознаграждения так же, как и труд первых, но труд мануфактурного рабочего закрепляется и реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, который можно продать и который существует по крайней мере некоторое время после того, как закончен труд.

Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, не производит никакой стоимости и не закрепляется, и не реализуется ни в каком длительно существующем предмете или товаре, могущем быть проданным, который продолжал бы существовать и по прекращении труда, и за который можно было бы получить потом равное количество труда. Например, государь со всеми своими судебными чиновниками и офицерами, вся армия и флот представляют собою непроизводительных работников. Они являются слугами общества и содержатся на часть годового продукта труда остального населения. Их деятель-

ность, как бы почетна, полезна или необходима она ни была, не производит решительно ничего, за что потом можно было бы получить равное количество услуг. Защита и охрана страны – результат их труда в этом году – не купят защиты и охраны ее в следующем году... Подобно декламации актера, речи оратора или мелодии музыканта, труд их всех исчезает в самый момент его выполнения.

Производительные и непроизводительные работники и те, кто совсем не работает, одинаково содержатся все за счет годового продукта земли и труда страны. Продукт этот, как бы значителен он ни был, никогда не может быть безграничным, он должен иметь известные пределы. Ввиду этого, в зависимости от того, меньшая или большая доля его затрачивается в течение года на содержание непроизводительных людей, для производительных работников останется в одном случае больше, в другом меньше, и соответственно этому продукт следующего года будет более значительным или сократится, ибо весь годовой продукт, если не считать естественных плодов земли, является результатом производительного труда.

(Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов. М., 1962)

Жан-Батист Сэй (1767–1832)

Жан-Батист Сэй – представитель классической политической экономии во Франции в первой половине в XIX в., родился в буржуазной гугенотской семье, получил коммерческое образование в Англии. В 1803 г. была опубликована его работа «Трактат по политической экономии», популяризирующая идеи А. Смита, в том числе идеи экономического либерализма. Сочинение Сэя обратило на себя внимание Наполеона, который, однако, предложил автору переработать раздел о государственных финансах, так как его содержание не соответствовало проводимой экономической политике, ограничивающей развитие предпринимательства, направленной на усиление протекционизма и повышение налогов. Сэй отклонил предложение и в последующие годы находился в



опале до реставрации Бурбонов. В экономической теории Сэй известен как автор трехфакторной теории производства и закона рынка. По мнению Сэя, источниками доходов служат следующие факторы: труд порождает заработную плату, капитал – прибыль, земля – ренту. Таким образом, стоимость товара есть не результат труда, а производное от трех факторов производства: земли, труда и капитала. В краткой формулировке знаменитый закон Сэя звучит следующим образом: предложение автоматически рождает спрос, продав товар, производитель превращается в покупателя, следовательно, нет причин для кризисов, а если они все-таки происходят, то это случайность.

ЖАН-БАТИСТ СЭЙ: ТРАКТАТ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Отформатировано: По левому краю

1 ПОЛЬЗА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Нет сомнений, что в общественной жизни есть много недостатков, которые связаны с самой природой вещей и от которых невозможно совершенно освободиться, но есть много и таких, которые не только возможно, но и легко устранить. В этом можно убедиться, ознакомившись с содержанием этой книги. Я мог бы даже прибавить, что почти у всех народов многие злоупотребления могли бы быть совершенно устранены без малейшей жертвы со стороны привилегированных лиц, действительно извлекающих из них пользу или только воображающих, что извлекают ее. Скажу более: есть такие изменения общественных условий, которые могут быть сделаны в общих интересах без всякой опасности для кого бы то ни было и которые отвергаются только вследствие недостаточного знакомства с экономией обществ. В большинстве случаев люди не понимают всех тех выгод, которые они могли бы извлечь из того, что на всех без исключения членов общества были бы распространены преимущества, которыми пользуются теперь только немногие. Такое непонимание происходит от недоверия к книгам, потому что, к сожалению, дурных книг всегда больше, чем хороших, а книги, дающие пустые рассуждения вместо изображения действительных фактов, ведут только к сомнительным результатам; и по-

тому, наконец, что некоторые книги написаны скорее из-за личных соображений, а не внушены любовью к истине и желанием добра.

Долго держалось мнение, что знание политической экономии должно составлять достояние лишь небольшого круга людей, призванных к управлению государственными делами. Я знаю, что очень важно, чтобы люди, стоящие у власти, были больше вооружены знанием, чем остальные; знаю также, что ошибки частных лиц в большинстве случаев могут разорить только несколько семейств, тогда как ошибки государей и их министров распространяют разорение на всю страну. Но могут ли государи и их министры быть образованными в то время, когда простые смертные лишены всякого просвещения? Вопрос этот стоит того, чтобы его поставить. В среднем классе общества, вдали от опьянения властью, с одной стороны, и от тяжелого труда бедняков – с другой, - в том классе общества, в котором состояния нажиты честным трудом, в котором досуг не исключает привычки к труду и в среде которого всего чаще встречается дружеское общение людей, любовь к чтению и возможность развивать свой ум путешествиями, - именно в этом классе общества, говорю я, и рождается просвещение. Отсюда оно распространяется как на сильных мира сего, так и на простой народ, потому что и сильные мира, и простой народ не имеют времени для умственного труда: они усваивают себе только те истины, которые доходят до них в форме непреложных правил, а, следовательно, не нуждаются в доказательствах.

Если бы монарх и его главные министры даже были основательно знакомы с принципами, на которых основывается благосостояние народов, то какую, спрашивается, пользу они могли бы извлечь из своих знаний, если бы не нашли на всех ступенях управления поддержки в людях, способных понять их, войти в их соображения, привести в исполнение их планы? Известно, что благосостояние города или провинции часто вполне зависит от деятельности местной администрации, и нередко бывает, что человек, стоящий во главе самого незначительного административного центра, проводя в жизнь какую-нибудь серьезную меру, имеет больше влияния, чем сам законодатель.

В стране, пользующейся представительным правлением, каждый гражданин обязан изучать политическую экономию уже пото-

му, что там каждый призван к участию в обсуждении государственных дел.

Предположим, наконец, что все лица, принимающие участие в управлении на всех ступенях администрации, будут образованны, в то время как народ погружен еще в невежество (что, впрочем, совершенно невероятно). На какое противодействие натолкнутся бы эти просвещенные правители при исполнении своих лучших намерений? Какие препятствия встретили бы они в предрассудках тех, которым эти мероприятия и должны бы были принести наибольшую пользу?

Итак, чтобы какой-нибудь народ мог воспользоваться преимуществами хорошей экономической системы, еще недостаточно, чтобы правители его были способны усвоить наилучшие планы, необходимо еще, чтобы народ был в состоянии воспринять их.

Во всех предположенных нами случаях общественное благо требует, чтобы частные люди были так же хорошо знакомы с принципами политической экономии, как и государственные деятели. Им следует изучать ее не только в интересах общественного блага, но и ради собственных выгод. Истинное понимание сущности ценностей и их движения доставляет и им огромные средства для того, чтобы составить себе правильный взгляд на предприятия, в которых они заинтересованы хотя бы как акционеры; оно дает им возможность предвидеть нужды этих предприятий и их результаты, изыскивать средства для их процветания, умело пользоваться своими правами, находить наиболее солидное помещение для капиталов, предвидеть исход займов и других мер, своевременно заботиться об улучшении своих земель, сохранять равновесие между затратами на предприятие и ожидаемыми от него доходами, понимать общие нужды общества, распознавать признаки его процветания или упадка и т. п.

Мнение, что знакомство с политической экономией должно составлять достояние только людей, управляющих государством, помимо уже своей неосновательности было причиной того, что почти все экономисты до Смита считали своим главным призванием давать советы власти. Но так как они далеко не всегда были согласны между собой и так как факты общественной жизни, их взаимная связь и вытекающие из них следствия были им самим малоизвестны и совершенно неизвестны толпе, то на них, естественно, и

смотрели как на мечтателей. Отсюда презрение, которое должностные лица питали ко всему, что только походило на какой-нибудь принцип.

Но с тех пор как политическая экономия сделалась простым изложением законов, управляющих экономией человеческих обществ, истинные государственные люди поняли, что изучение ее не может быть для них безразлично. И вот чтобы предвидеть результаты принимаемой меры, они принуждены сообразоваться с принципами этой науки точно так же, как приходится руководствоваться законами динамики или гидравлики тому, кто хочет прочно построить мост или плотину. Когда администрация принимает неправильные меры, то, естественно, оказывается в очень шатком положении: ей поневоле приходится отступать, когда она встречает на пути непреодолимые препятствия, которых не сумела предвидеть раньше.

Очень может быть, что именно этой причине следует приписать превратности, терзавшие Францию в продолжение последних двух столетий, т.е. как раз в то время, когда явилась для нее возможность достигнуть высшей степени благосостояния, на которую дают ей право ее почва, положение и гений народа. Подобно кораблю, плывущему без компаса и ландкарты, по воле ветра и прихоти лощманов, неизвестно откуда и куда, Франция двигалась вперед наудачу, потому что у народа не было никакого определенного представления о причинах, способствующих общественному благосостоянию. А знание этих причин, если бы оно существовало, распространилось бы последовательно на многих ее правителей, которые, если бы они даже и не были расположены действовать в их пользу, по крайней мере, не оказывали бы им такого явного противодействия, и тогда корабль, именуемый Францией, не подвергался «бы таким крутым изменениям курса, от которых ему приходилось так жестоко страдать».

Всякое шатание вызывает такие гибельные последствия, что даже переход от дурной системы к хорошей часто не обходится без важных затруднений. Нет сомнения, что покровительственная и запретительная система сильно вредит успехам промышленности и развитию народного богатства, а между тем невозможно, не причинив большого зла, сразу уничтожить учреждения, ею порожденные. Здесь требуются постепенные меры, чрезвычайная сноровка,

чтобы перейти без серьезных затруднений к более благоприятному порядку вещей, точно так же как путешественники, проезжавшие северные страны и отморозившие себе некоторые члены, только постепенно отогревая их, могут возвратить им жизнь и здоровье.

Самые лучшие принципы не всегда могут быть применимы на практике. Безусловно, необходимо прежде узнать их, чтобы потом извлечь из них все, что нужно. Не подлежит сомнению, что даже молодой народ, который, кажется, мог бы воспользоваться этими принципами в полном объеме, никогда не достигает сразу очень больших успехов; но все-таки некоторая степень благосостояния доступна для всякого народа, если бы он даже иногда и нарушал эти принципы. Могущественное действие жизненной силы способствует росту и благоденствию человеческого организма, несмотря даже на излишества юности, несчастные случаи и даже на раны, от которых ему приходилось страдать. В действительности нет абсолютного совершенства, вне которого все было бы дурно и все вело бы только ко злу: зло везде перемешано с добром. Когда берет верх первое, общество клонится к упадку; когда же берет верх второе, общество идет более или менее быстрыми шагами к благосостоянию, и тогда ничто не должно ослаблять его усилий к познанию и распространению добрых принципов. Даже самый ничтожный шаг, который общество сделает в этом направлении, есть уже сам по себе благо и принесет обильные плоды.

Тут не следует унывать в особенности потому, что в политической экономии, как и во всякой науке, на практике действуют сильнее всего элементарные сведения. Теории теплоты, рычага, наклонной плоскости отдали всю природу в распоряжение человека. Точно так же теория обмена и сбыта изменит всю политику мира. Поэтому мы должны поступать так, чтобы заботиться больше о распространении уже доказанных положений, чем преследовать их конечные выводы, чтобы заботиться не столько об увенчании здания науки, сколько о расширении его основания. Но как еще велика эта задача и как еще невежественны и грубы так называемые цивилизованные народы! Проезжайте по всем областям Европы, столь гордой своим знанием; допросите сотни, тысячи, десятки тысяч людей, и вы натолкнетесь разве на одного, может, двух человек, усвоивших себе знания, которыми так кичится наше время. Вы не встретите при этом знакомства не говоря уже с высокими исти-

нами науки – в этом не было бы ничего удивительного, – но даже и с самыми простыми, элементарными сведениями, наиболее применимыми к жизни каждого отдельного человека. А насколько еще реже встречаются условия, необходимые для того, чтобы учиться! Как мало еще людей, способных наблюдать то, что ежедневно происходит перед их глазами, и умеющих сомневаться в том, чего не знают!

Как бы то ни было, а надо выждать время. Как теплота только постепенно проникает в массу значительных тел, последовательно захватывая все ее отдельные частицы, так и просвещение постепенно распространяется между людьми, пока не охватит всей массы, которая зовется народом. Ничто не может заменить действия времени – влияние его всегда непреложно. Если нам кажется, что оно действует медленно, то потому только, что жизнь наша сравнительно коротка; но оно действует очень быстро, если смотреть на жизнь народов.

V ТЕОРИЯ СБЫТА

Предприниматели в разных отраслях промышленности говорят обыкновенно, что не трудно произвести, а трудно продать, что можно всегда произвести достаточное количество товаров, если легко найти им верный сбыт. Когда продажа их продуктов идет медленно, туго и не приносит выгод, то они говорят: денег мало; все желание таких людей состоит в том, чтобы потребление было деятельнее, чтобы оно умножало продажи и поддерживало цены. А если спросить их, какие обстоятельства, какие причины благоприятствуют размещению их продуктов, то окажется, что эти люди имеют обыкновенно весьма смутное представление об этом предмете, что они дурно наблюдают факты и еще хуже объясняют их, что они принимают за верное то, что подлежит еще большому сомнению, желают того, что прямо противно их интересам, и стараются от власти получить покровительство, ведущее обыкновенно к плохим результатам.

Чтобы составить себе более верное и применимое к практике понятие о том, что места сбыта открывают продуктам промышленности, рассмотрим здесь всем известные и постоянно повторяю-

щиеся факты, сопоставим их с тем, что уже выяснено нами тем же путем; может быть, мы откроем тогда истины новые, важные и способные осветить желания промышленников и стремления правительства, так горячо принимающего их под свое покровительство.

Человек в промышленности старается сообщить ценность своим продуктам, создавая для них какое-нибудь полезное употребление, и может надеяться, что его товар будет оценен и продан только там, где есть люди, имеющие средства купить его. Из чего состоят эти средства? Из других ценностей, из других продуктов, плодов промышленности, из их капиталов, земель. А из этого следует, хотя на первый взгляд это может показаться парадоксом, что сбыт для продуктов создается самим производством.

Если какой-нибудь продавец тканей скажет: «В обмен на мои продукты я требую не продуктов, а денег», то ему нетрудно было бы доказать, что покупатель его товара может заплатить ему деньгами, полученными за товары, которые он продает в свою очередь. Ему можно было бы ответить так: такой-то фермер купит ваши ткани, если у него будет хороший урожай, и он купит у вас их тем больше, чем обильнее будет его жатва. Но он ничего не купит, если сам ничего не произведет.

Да и вы сами купите у него хлеба и шерсти лишь настолько, насколько сработали ткани. Вы утверждаете, что вам нужны не продукты, а деньги, а я вам говорю, что вам нужны продукты. В самом деле, зачем вам деньги? Не правда ли, затем, чтобы купить на них сырые материалы для вашей промышленности или съестные припасы для вас самих? Из этого вы сами видите, что вам нужны не деньги, а продукты. Деньги, за которые вы продадите ваши продукты и на которые купите другие продукты, будут служить для той же цели двум другим сторонам, а потом опять в другой и в третий раз, и так без конца, подобно тому как повозка, которая, перевезя продукты, вами проданные, повезет потом другие, третьи и т.д. Когда вам полезно бывает продать ваши продукты, то разве вы ссылаетесь на то, что у покупателей нет повозок, чтобы перевезти их? То же самое и деньги, они те же повозки, перевозящие ценность продуктов. Все назначение их в том, чтобы перевезти к вам ценность продуктов, которые покупатель продал, чтобы

купить у вас ваши продукты; точно так же деньги повезут к тому, у кого вы купили продукты, которые вы продали другим.

Следовательно, если весь мир покупает предметы, в которых все нуждаются, то это не иначе как ценность продуктов, только на время превратившихся в определенную сумму денег, которую вы покупаете. Иначе каким же образом могло бы быть, что теперь во Франции в один год покупается в 6 и в 8 раз больше предметов, чем покупали в несчастное царствование Карла VI? Это происходит, очевидно, оттого, что теперь производится также в 6 или в 8 раз больше продуктов, чем прежде, и потому, что они продаются в обмен на другие.

Когда какого-нибудь товара очень много, и он не находит себе покупателей, то причина этого вовсе не в том, что недостаток денег останавливает продажу. Продавцы его были бы очень довольны получить ценность своего товара такими продуктами, которые нужны им для их потребления, по курсу настоящего дня; они совсем не ищут денег и не имеют в них надобности, а если и желают иметь их, то лишь для того, чтобы превратить их в предметы своего потребления.

Производитель, который думал бы, что его потребители состоят не только из тех, которые сами производят, но и из многих других классов, которые материально сами ничего не производят, как, например, чиновники, врачи, юристы, духовенство и пр., и вывел бы из этого то заключение, что есть еще и другие рынки, кроме тех, которые представляют лица, сами производящие что-нибудь, — производитель, рассуждающий таким образом, доказал бы только, что он судит по одной внешности и не умеет проникнуть в сущность дела. Первый вывод, который можно сделать из этой важной истины, состоит в том, что, чем меньше в каждом государстве производителей и чем многочисленнее производства, тем легче, разнообразнее и обширнее сбыт продуктов.

В местах, которые много производят, создается то, на что только и можно купить, — ценность. Деньги исполняют лишь временную роль в процессе обмена; как только состоялись сделки, всегда оказывается, что за продукты заплачено только продуктами.

Полезно заметить здесь, что каждый продукт с того самого момента, как он произведен, открывает собой сбыт для других продуктов на полную сумму своей ценности. И точно, лишь только

последний производитель окончил свой продукт, ничего он так сильно не желает, как продать его, дабы ценность этого продукта не оставалась праздною у него на руках. Но не меньше спешит он отделаться и от денег, которые доставила ему продажа этого продукта, дабы также не оставалась у него на руках и ценность вырученных денег. Но сбыть деньги можно только покупкой какого-нибудь продукта. Из этого видно, что один только факт производства товара в тот самый момент, как он произведен, открывает сбыт для других продуктов.

Вот почему хороший урожай выгоден не только землевладельцам, но и торговцам всеми другими продуктами, а не одним хлебом. Покупают всегда больше тогда, когда собирают больше. Наоборот, дурной урожай вредит всем продажам. То же самое можно сказать и об урожае в области ремесел и торговли. Та отрасль торговли, которая процветает, дает средства купить, а, следовательно, доставляет возможность и продать по всем другим отраслям торговли. Наоборот, если какая-нибудь отрасль промышленности или торговли идет вяло, страдают и все остальные.

Каждый народ в отношении к соседнему народу находится в таком же положении, как всякая провинция в отношении к другой провинции, как всякий город в отношении к окружающим его деревням: все они заинтересованы в его процветании и в том, чтобы он мог уверенно пользоваться своим благосостоянием. Следовательно, Соединенные Штаты совершенно разумно старались всегда распространять промышленную деятельность среди диких племен, которыми они окружены: они хотели, чтобы эти племена владели чем-нибудь, что бы могли дать что-нибудь в обмен на то, что им нужно, ибо ничего нельзя извлечь из народов, которым нечего дать в обмен. Для человечества чрезвычайно важно, чтобы народ среди своих соседей руководствовался в каждом данном случае принципами свободы. Блестящие результаты, которые он получит при таком руководстве, докажут ему, что пустые системы, гибельные теории составляют исключительные правила, ревниво охраняемые только в старых государствах Европы, которые громко провозглашают их практическими истинами потому только, что эти системы и теории, к сожалению, приводятся ими в исполнение на практике.

Третий вывод из того же благотворного принципа заключается в том, что ввоз иностранных продуктов благоприятен для продаж

внутренних продуктов, потому что мы не можем купить иностранные товары иначе как за продукты нашей промышленности, наших земель и наших капиталов, которым, следовательно, торговля доставляет сбыт.

Четвертый вывод из того же принципа заключается в том, что потребление чистое и простое, имеющее своим предметом выпуск новых продуктов, ни в чем не содействует богатству страны. Оно разрушает с одной стороны то, что выпускает с другой. Чтобы потребление было благоприятно, нужно только, чтобы оно исполняло свою существенную задачу – удовлетворяло потребности.

Чтобы поощрять промышленность, недостаточно одного чистого и простого потребления, тут надо еще способствовать развитию вкуса и потребностей, которые вызывают в населении желание потреблять, точно так же как для поощрения торговли необходимо помочь потребителям получать большие заработки, на которые они могли бы покупать. Только общие и постоянные потребности в народе понуждают его производить, дабы получить возможность покупать и тем самым пробуждают постоянно возобновляющееся потребление, благоприятное для благосостояния семейств.

Усвоив то положение, что спрос на продукты вообще бывает тем живее, чем деятельнее производство (непреложная истина, хотя и выраженная несколько парадоксально), нечего особенно заботиться о том, на какую именно отрасль промышленности желательно направить это производство. Созданные продукты вызывают различный спрос, определяемый нравами, потребностями, состоянием капиталов и промышленности, а также естественными агентами страны; самый большой спрос бывает на такие товары, которые вследствие усиленного требования на них представляют наибольшие выгоды для предпринимателей, наибольший заработок для рабочих. Такие-то именно товары и производятся в большем количестве, чем другие.

(Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. М., 2000)

5 ДАВИД РИКАРДО КАК ИДЕОЛОГ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Давид Рикардо (1772–1823)

Прямым продолжателем учения А. Смита является Давид Рикардо. С 1793 по 1812 гг. он занимался предпринимательской деятельностью. Затем увлекся научной работой, уделяя основное внимание развитию трудовой теории стоимости. Главный труд Д. Рикардо – «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817). В нем предпринята попытка исследовать экономические отношения капитализма с позиции трудовой теории стоимости.



В отличие от А. Смита Д. Рикардо не считал, что стоимость определяется трудом только в «первобытном состоянии общества». Он полагал, что стоимость товаров создается трудом рабочих. Она лежит в основе доходов различных классов буржуазного общества – заработной платы, прибыли, процента и ренты. Д. Рикардо рассматривал прибыль капиталиста как неоплаченный труд рабочего. Вместе с тем, он не сумел объяснить возникновение средней прибыли с точки зрения закона стоимости. Д. Рикардо сформулировал закон обратной пропорциональной зависимости между заработной платой рабочего и прибылью капиталиста. Он считал капитализм единственно возможным и естественным общественным строем, а его законы – всеобщими и вечными.

Здесь приведены фрагменты, из труда Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения».

ДАВИД РИКАРДО: «НАЧАЛА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И НАЛОГОВОГО ОБЛОЖЕНИЯ»

ГЛАВА I. О СТОИМОСТИ

Отдел I. Стоимость товара, или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного

количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд.

«Слово «стоимость», – замечает Адам Смит, – имеет два разных значения: иногда оно означает полезность какого-нибудь отдельного предмета, а иногда покупательную силу по отношению к другим благам, которую дает обладание им. Первую можно назвать потребительной стоимостью, вторую – меновой. Вещи, имеющие величайшую потребительную стоимость, – продолжает он, – часто обладают малой или не обладают вовсе меновой стоимостью, и, наоборот, вещи, обладающие величайшей меновой стоимостью, имеют малую потребительную стоимость или вовсе лишены ее». Вода и воздух чрезвычайно полезны, они прямо необходимы для существования, однако при обычных условиях за них нельзя ничего получить в обмен. Напротив, золото, хотя полезность его в сравнении с воздухом или водой очень мала, обменивается на большое количество других благ.

Таким образом, полезность не является мерой меновой стоимости, хотя она абсолютно существенна для этой последней. Если предмет ни на что не годен, другими словами, если он ничем не служит нашим нуждам, он будет лишен меновой стоимости, как бы редок он ни был и каково бы ни было количество труда, необходимое для его получения.

Товары, обладающие полезностью, черпают свою меновую стоимость из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства. Существуют некоторые товары, стоимость которых определяется исключительно их редкостью. Никаким трудом нельзя увеличить их количество, и потому стоимость их не может быть понижена в силу роста предложения. К такого рода товарам принадлежат некоторые редкие статуи и картины, редкие книги и монеты, вина особого вкуса, выделяемые только из винограда, растущего на особо пригодной почве, встречающейся в очень ограниченном количестве. Стоимость их совершенно не зависит от количества труда, первоначально необходимого для их производства, и изменяется в зависимости от изменения богатства и склонностей лиц, которые желают приобрести их.

Но в массе товаров, ежедневно обменивающихся на рынке, такие товары составляют очень незначительную долю. Подавляющее

большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом. Количество их может быть увеличено не только в одной стране, но и во многих в почти неограниченной степени, если только мы расположены затратить необходимый для этого труд. Вот почему, говоря о товарах, их меновой стоимости и законах, регулирующих их относительные цены, мы всегда имеем в виду только такие товары, количество которых может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям.

На ранних ступенях общественного развития меновая стоимость этих товаров, или правило, определяющее, какое количество одного товара должно обмениваться на другой, зависит почти исключительно от сравнительного количества труда, затраченного на каждый из них.

«Действительная цена всякого предмета, – говорит Адам Смит, – т. е. то, что каждый предмет стоит в действительности тому человеку, который хочет приобрести его, есть труд и усилия, которые он должен употребить, чтобы приобрести этот предмет. Действительная стоимость каждого предмета для того, кто приобрел его и хочет или сам пользоваться им или обменять его на какой-нибудь другой предмет, это – труд и усилия, которые этот предмет может сберечь ему и которые он может возложить на других». «Труд был первой ценой, первоначальными деньгами, которыми платили за все предметы». И далее: «В первобытном некультурном состоянии общества, которое предшествовало как накоплению капитала, так и обращению земли в частную собственность, соотношение между количеством труда, необходимого для добывания различных предметов, является, по-видимому, единственным условием для выработки каких-либо правил при обмене одних товаров на другие. Например, если у охотничьего народа убить бобра стоит обычно вдвое больше труда, чем убить оленя, то, естественно, один бобр будет меняться на двух оленей, или стоить столько, сколько стоят два оленя. Естественно, что всякий продукт, требующий обычно двухдневного или двухчасового труда, будет стоить вдвое дороже продукта, требующего обычно один день или один час труда».

Утверждение, что именно в этом заключается подлинная основа меновой стоимости всех предметов, кроме тех, количество коих

не может быть увеличено человеческим трудом, имеет для политической экономии в высшей степени важное значение: ничто не породило так много ошибок и разногласий в этой науке, как именно неопределенность понятий, который связывались со словом «стоимость».

Если меновая стоимость товаров определяется количеством труда, воплощенного в них, то всякое возрастание этого количества должно увеличивать стоимость того товара, на который он затрачивается, а всякое уменьшение – понижать ее.

Но Адам Смит, который так правильно определил коренной источник меновой стоимости, оказался непоследовательным. Вместо того чтобы строго держаться принципа, в силу которого стоимости предметов увеличиваются или уменьшаются в зависимости от увеличения или уменьшения затраченного на них труда, он выдвинул еще другую стандартную меру стоимости и говорит о предметах, стоящих больше или меньше, смотря по тому, на большее или меньшее количество таких стандартных мер они обмениваются. Иногда он принимает за такую меру хлеб, иногда труд, – не количество труда, затраченное на производство того или иного предмета, а то количество его, какое можно купить за этот предмет на рынке, – как будто это равнозначные выражения, как будто рабочий необходимо получит за свой труд вдвое больше против прежнего, раз труд его стал вдвое производительнее, и он может поэтому выработать вдвое больше товара.

Будь это действительно верно, будь вознаграждение рабочего всегда пропорционально тому, сколько он произвел, количество труда, затраченное на товар, и количество труда, которое за этот товар можно купить, были бы равны, и любым из них можно было бы точно измерять изменения (в стоимости) других предметов. Но они не равны: первое при многих обстоятельствах является неизменным эталоном, показывающим изменения (в стоимости) других предметов, а последнее подвержено стольким же колебаниям, как и стоимость товаров, сравниваемых с ним. Адам Смит, весьма искусно показав недостаточную пригодность такого изменчивого мерила, как золото и серебро, для определения изменения стоимости других вещей, сам избрал не менее изменчивое мерило, остановившись на хлебе или труде.

Несомненно, стоимость золота и серебра подвержена колебаниям вследствие открытия новых и более богатых рудников; но такие открытия редки, и действие их, хоть и могущественное, ограничивается сравнительно короткими периодами. Она подвержена колебаниям также и вследствие усовершенствований в квалификации труда и в машинах, с помощью которых разрабатываются рудники; благодаря этим усовершенствованиям при том же количестве труда можно добыть больше золота и серебра. Далее, стоимость их подвержена колебаниям и вследствие истощения рудников, снабжавших ими мир в течение веков. Но разве стоимость хлеба не подвергается действию хотя бы одной из этих причин? Разве не изменяется она, с одной стороны, вследствие улучшений в способах обработки земли, в машинах и орудиях, применяющихся в сельском хозяйстве, а также вследствие открытия в других странах новых участков плодородной земли, которые могут быть обращены под обработку и окажут, таким образом, влияние на стоимость хлеба на всех рынках, куда ввоз его свободен? Разве, с другой стороны, стоимость его не увеличивается вследствие запрещения ввоза, возрастания населения и богатства и вместе с тем возрастающей трудности увеличить предложение, так как обработка худших земель требует дополнительного труда? И разве не так же изменчива и стоимость труда, на которую, как и на все другие вещи, влияет не только отношение между спросом и предложением, – отношение, постоянно изменяющееся с каждой переменной в состоянии общества, – но и изменчивость цен на пищу и другие необходимые предметы, на которые расходуется заработная плата?

В одной и той же стране производство данного количества пищи и необходимых для жизни предметов может требовать в одну эпоху вдвое больше труда, чем в другую, более давнюю, вознаграждение же рабочего при этом может уменьшаться очень мало. Если в предыдущий период заработная плата рабочего составляла известное количество пищи и других необходимых вещей, то он, вероятно, не мог бы существовать, если бы это количество уменьшилось. При этих условиях стоимость пищи и предметов, необходимых для жизни, поднялась бы на 100%, считая по количеству труда, необходимого для их производства; между тем если измерять стоимость их количеством труда, на которое они обмениваются, то она едва ли возросла бы.

То же замечание может быть сделано и при сравнении двух или нескольких стран. В Америке и в Польше (на земле, поступившей в обработку позже других) годичный труд (данного числа людей) произведет гораздо больше хлеба, чем (на такой же земле) в Англии.

Предполагая, что все прочие предметы, необходимые для жизни, одинаково дешевы в этих трех странах, не будет ли большой ошибкой заключить, что достоящееся рабочему количество хлеба будет в каждой из них пропорционально легкости его производства?

Если бы благодаря улучшению машин обувь и одежда рабочего могли быть произведены при вчетверо меньшей затрате труда, чем необходимо теперь для их производства, стоимость их, вероятно, упала бы на 75 %, но из этого еще вовсе не следует, что рабочий благодаря этому получил бы возможность постоянно потреблять четыре сюртука или четыре пары обуви вместо одной. Более вероятно, что в непродолжительном времени его заработная плата под влиянием конкуренции и роста населения была бы приведена в соответствие с новой стоимостью предметов жизненной необходимости, на которые она расходуется. Если бы такие улучшения распространились на все предметы потребления рабочего, то мы, вероятно, нашли бы, что через несколько лет он будет жить лишь немногим лучше или совсем не лучше, хотя меновая стоимость указанных товаров в сравнении со стоимостью других, в производстве которых не было сделано никаких улучшений, очень значительно понизится, так как теперь они представляют продукт гораздо меньшего количества труда.

Итак, неправильно говорить вместе с Адамом Смитом, что «если труд может купить иногда больше, иногда меньше разных предметов, то изменяется только стоимость этих последних, а не стоимость труда, на который они покупаются», и что, следовательно, «один труд, никогда не изменяющийся в своей собственной стоимости, представляет собой единственную действительную и последнюю меру, которою во все времена и во всех местах определяется и сравнивается стоимость всех товаров». Зато совершенно правильно прежнее положение Адама Смита о том, что «соотношение между количествами труда, необходимыми для приобретения различных предметов, является, по-видимому, единственным

основанием для выработки правил, регулирующих обмен одних товаров на другие», или, другими словами, что настоящую или прошедшую относительную стоимость товаров определяет сравнительное количество их, которое производит труд, а не сравнительные количества, которые даются рабочему в обмен на его труд.

Относительная стоимость двух товаров изменяется; как же узнать, в котором из них действительно произошло изменение? Сравнив настоящую стоимость одного из них со стоимостью обуви, чулок, шляп, железа, сахара и всех других товаров, мы находим, что она обменивается на то же самое количество всех этих вещей, что и прежде. Сравнив с этими же товарами другой, мы находим, что он изменился относительно всех их; в таком случае мы можем с большим вероятием заключить, что изменение произошло в этом товаре, а не в товарах, с которыми мы его сравнивали. Если, исследуя подробнее все обстоятельства, связанные с производством всех этих различных товаров, мы найдем, что для производства обуви, чулок, шляп, железа, сахара и пр. необходимо то же количество труда и капитала, что и прежде, а для производства того единственного товара, относительная стоимость которого изменилась, уже не нужно прежнее количество труда, то вероятность превратится в достоверность, и мы будем уверены, что происшедшее изменение относится только к этому товару: мы открываем, таким образом, и причину его изменения.

Если я нашел, что унция золота обменивается на меньшее количество перечисленных выше товаров и многих других, если сверх того я нашел, что данное количество золота благодаря открытию новых и более богатых рудников или более выгодному применению машин можно получить с меньшим количеством труда, то я вправе буду сказать, что причиной изменения; стоимости золота относительно других товаров была большая легкость его производства или уменьшение количества труда, необходимого для его получения. Точно так же, если стоимость труда значительно упала в сравнении со стоимостью всех других предметов и если я установил, что это падение было следствием обильного предложения, поощряемого большей легкостью производства хлеба и других предметов жизненной необходимости для рабочего, то я считаю себя вправе сделать вывод, что стоимость хлеба и других предметов первой необходимости упала вследствие уменьшения количе-

ства труда, необходимого для их производства, и что вследствие большей легкости прокормить рабочего понизилась также и стоимость труда. Нет, возражают Адам Смит и Мальтус, в примере с золотом вы были правы, объясняя происшедшее изменение падением его стоимости, так как стоимость хлеба и труда не изменялась в этом случае. А так как за золото можно было бы теперь получить только меньшее количество их, как и всех других предметов, что совершенно правильно было заключить, что все вещи остались в том же положении и только золото подверглось изменению (в своей стоимости). Но если упала стоимость труда и хлеба – предметов, избранных нами, несмотря на все изменения, которым подвергается их стоимость, и, по нашему признанию, стандартными мерами последней, – то было бы в высшей степени неверно сделать тот же самый вывод. Пользуясь правильной терминологией, надо сказать, что стоимость труда и хлеба не изменилась и что, наоборот, возросла стоимость всех остальных предметов.

Но именно против такого способа выражения я и протестую. Я нахожу, что, точно так же, как и в примере с золотом, причиной изменения стоимости хлеба относительно других вещей служит уменьшение количества труда, необходимого для его производства. Поэтому, рассуждая последовательно, я должен назвать изменение в стоимости хлеба и труда падением их стоимости, а не повышением стоимости вещей, с которыми они сравниваются. Если мне надо нанять рабочего на неделю и я плачу ему вместо 10 шилл. 8, причем в стоимости денег не произошло никакой перемены, то рабочий может, вероятно, получить больше пищи и предметов первой необходимости за 8 шилл., чем раньше получал за 10. Но это произойдет не вследствие повышения действительной стоимости его заработной платы, как утверждали Адам Смит и недавно Мальтус, а вследствие падения стоимости предметов, на которые рабочий расходует свою заработную плату, а это совершенно различные вещи. И, однако, когда я называю это падением действительной стоимости заработной платы, мне говорят, что я употребляю новую и необычную терминологию, не соответствующую истинным началам науки. А мне, наоборот, кажется, что именно мои противники употребляют необычную и действительно несостоятельную терминологию. Предположим, что рабочему платят бушель хлеба за неделю труда, когда цена хлеба составляет 80 шилл.

за квартал, и бушель с четвертью, когда цена его падает до 40 шилл. Предположим, далее, что рабочий со своей семьей потребляет полбушеля хлеба в неделю, а остальной хлеб обменивает на топливо, мыло, свечи, чай, сахар, соль и пр. Если три четверти бушеля, которые останутся у него в одном случае, не доставят ему столько же названных товаров, сколько в другом случае полбушеля, то повысилась или упала стоимость труда? Повысилась, должен сказать Адам Смит, потому что у него мерой сравнения служит хлеб, а рабочий получает больше хлеба за неделю руда. Упала, должен сказать тот же Адам Смит, «потому что стоимость вещи зависит от покупательной силы, которую дает обладание ею по отношению к другим вещам», а покупательная сила труда относительно этих других предметов уменьшилась.

Отдел II. Труд различного качества вознаграждается различно. Это обстоятельство не служит причиной изменения относительной стоимости товаров

Но если я говорю, что труд является основой всякой стоимости и что относительное количество его определяет (почти исключительно) относительную стоимость товаров, то из этого еще не следует, что я упускаю из виду различия в качестве труда и трудность сравнения между часом или днем труда в одной отрасли промышленности с трудом той же продолжительности в другой. Оценка труда различных качеств скоро устанавливается на рынке с достаточных для всех практических целей точностью и в значительной мере зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда. Раз сложившаяся шкала подвергается незначительным изменениям. Если день труда рабочего-ювелира стоит больше, чем день труда простого рабочего, то это отношение уже давно установлено и заняло свое надлежащее место в шкале стоимости.

Таким образом, при сравнении стоимости одного и того же товара в различные эпохи едва ли надо принимать в расчет сравнительное искусство и напряженность труда, требующиеся при производстве именно этого товара, ибо эти последние одинаково действительны и в ту, и в другую эпоху. Определенный вид труда в данную эпоху сравнивается с тем же видом труда в другую; если прибавилась или убавилась одна десятая, одна пятая или одна чет-

верть труда, то это окажет соответствующее действие на относительную стоимость товара.

Если кусок сукна стоит теперь двух кусков полотна, а спустя десять лет обычная стоимость куска сукна будет равна четырем кускам полотна, то мы можем с уверенностью заключить, что-либо для изготовления сукна требуется больше труда, либо для изготовления полотна меньше, либо что действовали обе причины.

Так как анализ, на который я хочу обратить внимание читателей, ставит себе целью исследовать влияние изменений не абсолютной, а относительной стоимости товаров, то для нас не представляет интерес сравнительная оценка различных видов человеческого труда. Мы можем с достаточным основанием принять, что каково бы ни было первоначальное неравенство между ними, насколько бы больше ни требовалось ловкости, искусства или времени для овладения одним ремеслом по сравнению с другим, разница будет продолжать существовать почти без перемен из поколения в поколение или по крайней мере, что имевшие место изменения весьма незначительны; поэтому для коротких периодов они мало влияют на относительную стоимость товаров.

«Богатство или бедность, прогресс, застой или упадок общества оказывают, как мы уже видели, лишь слабое действие на отношение между различными нормами заработной платы и прибыли в разных областях применения труда и капитала.

Рыночная цена труда есть та цена, которая действительно платится за него в силу естественного действия отношения между предложением и спросом: труд дорог, когда он редок, и дешев, когда имеется в изобилии. Но как бы рыночная цена труда ни отклонялась от естественной цены его, она, подобно цене товаров, имеет тенденцию сообразоваться с нею.

Когда рыночная цена труда превышает его естественную цену, рабочий достигает цветущего и счастливого положения, он располагает большим количеством предметов необходимости и житейского удобства и может поэтому вскормить здоровое и многочисленное потомство. Но когда вследствие поощрения к размножению, которое дает высокая заработная плата, число рабочих возрастает, заработная плата опять падает до своей естественной цены. Она может иногда, в силу реакции, упасть ниже последней.

Когда рыночная цена труда ниже его естественной цены, положение рабочих в высшей степени печально: бедность лишает их тогда тех предметов комфорта, которые привычка делает абсолютно необходимыми. Лишь, после того как лишения сократят их число или спрос на труд увеличится, рыночная цена труда поднимается до его естественной цены, и рабочий будет пользоваться умеренным комфортом, который доставляет ему естественная норма заработной платы.

Несмотря на тенденцию заработной платы сообразоваться с ее естественной нормой, рыночная норма заработной платы может быть в прогрессирующем обществе выше естественной в течение неопределенного периода: едва только скажется действие импульса, который увеличение капитала дает новому спросу на труд, дальнейшее увеличение капитала может произвести такое же действие. Таким образом, если капитал будет постепенно и постоянно расти, то спрос на труд может давать непрерывный стимул к росту населения.

Капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд.

Количество капитала может возрастать одновременно с повышением его стоимости. Может увеличиться количество пищи и одежды в стране, в то самое время как для производства добавочного количества их требуется больше труда, чем прежде; в таком случае увеличится не только количество капитала, но и его стоимость.

Или же количество капитала может увеличиться, а стоимость его остается без изменения или даже фактически уменьшается; может даже увеличиться количество пищи и одежды в стране, но благодаря машинам это добавочное количество может быть получено без всякого увеличения и даже при абсолютном уменьшении соответственного количества труда, необходимого для его производства. Количество капитала может возрасти, и в то же время стоимость его в целом или отдельных его частей не станет большей, чем прежде (или даже фактически уменьшится).

В первом случае естественная цена (труда), которая всегда зависит от цены пищи, одежды и других предметов насущной необ-

ходимости, повысится, во втором — она или останется без перемены или упадет, но в обоих случаях рыночная норма заработной платы повысится, потому что пропорционально возрастанию капитала возрастает и спрос на труд. Пропорционально работе, которую надо выполнить, будет расти и спрос на тех, кто должен выполнять ее.

Сверх того, в обоих случаях рыночная цена труда поднимется выше его естественной цены, и в обоих случаях она будет иметь тенденцию сообразоваться с его естественной ценой, но в особенности быстро это приспособление совершится в первом случае. Положение рабочего улучшится, но ненамного, потому что возросшая цена пищи и предметов жизненной необходимости поглотит значительную долю его возросшей заработной платы. Поэтому небольшое предложение труда или незначительное увеличение населения скоро сведет рыночную цену труда к его естественной цене, которая в этом случае возрастает.

Во втором случае положение рабочего улучшится весьма значительно; он будет получать увеличенную денежную плату, не будучи вынужден платить повышенную цену за товары, которые потребляют он и его семья, а, пожалуй, будет даже платить за них меньшую цену. И только после того, как население значительно увеличится, рыночная цена (труда) опять будет сведена к (его) естественной низкой цене, которая в этом случае уменьшается.

Таким образом, с поступательным движением общества, с каждым возрастанием его капитала рыночная заработная плата будет повышаться, но длительность этого повышения будет зависеть от того, повысилась ли также и естественная цена (труда). А это опять-таки будет зависеть от повышения естественной цены тех предметов жизненной необходимости, на которые расходуется заработная плата труда.

Не следует думать, что естественная цена (труда), даже поскольку она измеряется в пище и предметах насущной необходимости, абсолютно неподвижна и постоянна. Она изменяется в разные времена в одной и той же стране и очень существенно различается в разных странах. Она зависит главным образом от нравов и обычаев народа. Английский рабочий считал бы, что его заработная плата стоит ниже ее естественной нормы и слишком скудна для содержания семьи, если она не позволяет ему покупать иной пищи,

кроме картофеля, и жить в лучшем жилище, чем мазанка, но эти скромные естественные потребности часто считаются достаточными в странах, где «жизнь человека дешева» и его нужды легко удовлетворяются. Многие из удобств, которые теперь имеются в английском коттедже, считались бы роскошью в более ранний период нашей истории.

Вместе с развитием общества цена промышленных товаров постоянно падает, а сырого продукта – постоянно повышается; в конце концов создается такое несоответствие между относительной стоимостью этих товаров, что в богатых странах рабочий, пожертвовав лишь небольшим количеством своей пищи, может с избытком покрыть все свои прочие нужды.

Независимо от изменений в стоимости денег, которые необходимо отражаются на (денежной) заработной плате, но на действие которых мы до сих пор не обращали внимания, так как принимали, что деньги постоянно имеют одинаковую стоимость, заработная плата, (по-видимому), подвержена повышению или падению в силу двух причин:

- 1) предложения и спроса на рабочие руки;
- 2) цены товаров, на которые расходуется заработная плата.

На разных стадиях общественного развития накопление капитала или средств применения труда идет с большей или меньшей быстротой и должно во всех случаях зависеть от производительных сил труда. Производительные силы труда, как правило, выше всего тогда, когда имеется в изобилии плодородная земля: в такие периоды накопление часто идет так быстро, что рост предложения рабочих отстает от роста предложения капитала.

Было вычислено, что при благоприятных условиях население может удвоиться в 25 лет, но при таких же благоприятных условиях весь капитал страны может, пожалуй, удвоиться в более короткий период. В таком случае заработная плата в течение всего этого периода будет иметь тенденцию повышаться, потому что спрос на труд будет возрастать еще быстрее, чем предложение.

В новых поселениях, в которых вводятся ремесла и знания более цивилизованных стран, капитал, вероятно, имеет тенденцию возрастать быстрее, чем размножаются люди. И если недобор рабочих не будет покрыт приливом их из более населенных стран, то эта тенденция будет сильно повышать цену труда. По мере того

как такие страны заселяются и поступает в обработку земля худшего качества, тенденция капитала к возрастанию уменьшается; это объясняется тем, что избыточный продукт, остающийся после покрытия нужд существующего населения, должен быть по необходимости пропорционален легкости производства, т.е. меньшему числу лиц, занятых в производстве. Следовательно, хотя при самых благоприятных обстоятельствах возможность роста производительных сил, вероятно, превосходит способность населения к размножению, долго такое состояние продолжаться не может, потому что при ограниченности количества земли и неодинаковом качестве производительность ее с каждым новым увеличением капитала, прилагаемого к ней, будет понижаться, тогда как способность населения к размножению продолжает оставаться прежней.

В тех странах, где плодородная земля имеется в изобилии, но где в силу невежества, беспечности и варварства население подвергается всем бедствиям нужды и голода, где, как говорится, население давит на средства существования, нужны совсем другие средства исцеления, чем в давно заселенных странах, которые испытывают все бедствия перенаселения вследствие уменьшения нормы предложения сырых продуктов. В одном случае, зло происходит от дурного управления, от неуверенности в положении собственности и от недостатка образования во всех слоях народа. Чтобы последний стал счастливее, надо только улучшить систему управления и обучения, и тогда капитал неизбежно будет увеличиваться быстрее, чем население. Никакое увеличение населения не может быть слишком большим, так производительные силы увеличиваются еще больше. В другом случае население растет быстрее средств, требующихся для его содержания. Всякое напряжение трудолюбия, поскольку оно не сопровождается уменьшением нормы прироста населения, только увеличит зло, ибо производство не может поспевать за населением.

Когда население давит на средства существования, единственными средствами исцеления являются или уменьшение населения, или более быстрое накопление капитала. В богатых странах, где вся плодородная земля уже поступила в обработку, последнее средство и не очень практично, и не весьма желательно, потому что результатом его при слишком усердном применении будет одинаковое обнищание всех классов. Но в бедных странах, где

средства производства имеются в изобилии, потому что еще не вся плодородная земля возделывается, это единственно верное и действительное средство для искоренения зла, тем более что результатом его явится улучшение положения всех классов населения.

Друзья человечества могут только желать, чтобы во всех странах рабочие классы развивали в себе потребность в комфорте и развлечениях, и чтобы усилия добиться их были поощряемы всеми законными средствами. Нет лучшей гарантии против перенаселения. В тех странах, где рабочие классы имеют самые малые нужды и довольствуются самой дешевой пищей, население подвержено величайшим превратностям и нищете. Ему негде укрыться от беды; оно не может искать убежища в более низком состоянии, ибо его состояние уже настолько низко, что ниже оно опуститься не может. При всяком недостатке в главном средстве его пропитания население может прибегнуть лишь к очень немногим суррогатам, и дороговизна сопровождается для него почти всеми бедствиями голода.

При естественном поступательном движении общества заработная плата труда имеет тенденцию к падению, поскольку она регулируется предложением и спросом, потому что приток рабочих будет постоянно возрастать в одной и той же степени, тогда как спрос на них будет увеличиваться медленнее. Если, например, заработная плата регулируется ежегодным возрастанием капитала, составляющим 2 %, то она упадет, когда процент его накопления будет составлять только 1/2. Она упадет еще ниже, когда капитал будет увеличиваться только на 1 или на 1/2 %. Так будет продолжаться до тех пор, пока капитал, а вместе с ним и заработная плата не сделаются стационарными, причем заработная плата будет достаточна только для сохранения численности существующего населения. Я утверждаю, что при таких обстоятельствах заработная плата, поскольку она регулировалась бы исключительно предложением и спросом рабочих, будет падать, но мы не должны забывать, что заработная плата регулируется также ценами товаров, на которые она расходуется.

С ростом населения цены на предметы насущной необходимости будут постоянно повышаться, потому что для их производства будет требоваться больше труда. Если бы, значит, денежная заработная плата труда падала и в то же время каждый товар, на который она расходуется, становился дороже, рабочий страдал бы

вдвойне и скоро совершенно лишился бы возможности существовать. На деле денежная заработная плата труда будет не падать, а повышаться, но не в достаточной мере для того, чтобы рабочий имел возможности покупать столь же много предметов комфорта и необходимости, сколько он покупал до повышения цены этих товаров. Если раньше его заработная плата составляла 24 ф. ст. в год, или 6 кварталов хлеба, при цене квартера в 4 ф. ст., то он, вероятно, будет получать только стоимость 5 кварталов, когда цена хлеба поднимется до 5 ф. ст. за квартал. Но 5 кварталов будут стоить 25 ф. ст.; следовательно, он получит прибавку к своей денежной заработной плате, хотя и при этой прибавке он не сможет иметь столько же хлеба и других товаров, сколько он и его семья потребляли прежде.

Таким образом, несмотря на то, что рабочий будет в действительности оплачиваться хуже, возрастание его заработной платы необходимо уменьшит прибыль фабриканта, ибо товары его будут продаваться не по более высокой цене, тогда как издержки производства их увеличатся. Но это явление мы рассмотрим после, при исследовании законов, регулирующих прибыль.

Итак, оказывается, что та же причина, которая повышает ренту, а именно, возрастающая трудность получения добавочного количества труда, будет повышать и заработную плату. А потому, если стоимость денег останется без изменения, как рента, так и заработная плата будет иметь тенденцию расти вместе с ростом богатства и населения.

ГЛАВА VI. О ПРИБЫЛИ

Мы видели, что цена хлеба регулируется количеством труда, необходимого для его производства, с помощью той части капитала, которая не платит никакой ренты. Мы видели далее, что цены всех промышленных товаров повышаются или падают соразмерно тому, больше или меньше труда необходимо для их производства. Ни фермер, обрабатывающий землю того разряда, который регулирует цену, ни фабрикант, который изготавливает промышленные товары, не поступаются никакой долей продукта ради ренты. Вся

стоимость их товаров делится только на две части: одна составляет прибыль на капитал, другая – заработную плату.

Если предположить, что хлеб и промышленные изделия всегда продаются по одной и той же цене, то прибыль будет высока или низка в соответствии с тем, низка или высока заработная плата. Но предположим, что цена хлеба поднялась потому, что требуется больше труда для его производства; эта причина не повысит цены промышленных товаров, в производстве которых не требуется добавочного количества труда. Если бы, следовательно, заработная плата осталась прежней, то и прибыль фабриканта осталась бы прежней; но если – а это, безусловно, произойдет — вместе с повышением цены хлеба повысится и заработная плата, то прибыль необходимо упадет.

Если фабрикант всегда продает свои товары за одни и те же деньги, например, за 1 тыс. ф. ст., то его прибыль зависит от цены труда, необходимого для изготовления этих товаров. Она будет меньше, когда заработная плата составляет 800 ф. ст., чем, когда она составляет только 600. Следовательно, прибыль будет падать соразмерно повышению заработной платы. Но мне могут задать вопрос: если цена сырых произведений увеличится, то не будет ли, в конце концов, прибыль фермера оставаться на прежнем уровне, хотя он и должен платить добавочную сумму в качестве заработной платы? Наверное, нет; ведь ему придется наравне с фабрикантом не только платить возросшую заработную плату каждому рабочему, которого он нанимает, но и платить ренту или же употреблять добавочное число рабочих для получения того же продукта. А повышение цены сырых произведений будет соразмерно только этой ренте или же этому добавочному числу рабочих и не вознаградит его за повышение заработной платы.

Таким образом, мы снова приходим к тому же заключению, какое пытались установить раньше, а именно, что во всех странах и во все времена прибыль зависит от количества труда, требующегося для снабжения рабочих предметами насущной необходимости, на той земле или с тем капиталом, которые не дают никакой ренты. Значит, результаты накопления будут различны в разных странах в зависимости главным образом от плодородия земли. Как бы обширна ни была страна, земля которой недостаточно плодородная и куда ввоз жизненных припасов запрещен, самое умеренное накоп-

ление капитала будет сопровождаться там значительным понижением нормы прибыли и быстрым повышением ренты. И, наоборот, небольшая, но плодородная страна, особенно если она разрешает свободный ввоз пищевых продуктов, может накапливать капитал в изобилии без значительного уменьшения нормы прибыли или значительного возрастания земельной ренты. В главе о заработной плате мы старались показать, что денежная цена товаров не поднимется вследствие повышения заработной платы, будет ли золото, служащее денежным эталоном, продуктом данной страны или же оно ввозится из-за границы. Но если бы это было иначе, если бы высокая заработная плата влекла за собою постоянное повышение цен товаров, было бы все же вполне правильно утверждать, что высокая заработная плата неизменно отражается на тех, кто нанимает труд, лишая их части их действительной прибыли. Предположим, что шляпочник, чулочник и сапожник платят каждый на 10 ф. ст. больше заработной платы при изготовлении данного количества своих товаров и что цена шляп, чулок и башмаков поднялась на сумму, окупающую эти 10 ф. ст., – положение фабриканта будет не лучше, чем если бы не было этого повышения. Если чулочник продал свои чулки за 110 ф. ст. вместо 100, то его прибыль будет равняться точно такой же сумме денег, как и раньше; однако так как в обмен за эту равную сумму он получит на одну десятую меньше шляп, башмаков и всякого другого товара и так как при прежнем размере своих сбережений он вследствие повышения заработной платы может нанимать меньше рабочих, а вследствие повышения цен покупать меньше сырых материалов, то он будет не в лучшем положении, чем если бы его денежная прибыль действительно уменьшилась, но цены всех предметов не изменились. Итак, я старался показать, во-первых, что повышение заработной платы не повышает цены товаров, но неизменно понижает прибыль и, во-вторых, что если бы цены всех товаров и повысились, то действие такого повышения на прибыль оставило бы ее размеры прежними, и фактически понизилась бы только стоимость меры, в которой исчисляются цены и прибыль.

(Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. / Антология экономической классики. М., 1993)

6 РАЗВИТИЕ ЗАПАДНО-ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ В XVIII – НАЧАЛЕ XIX ВЕКА

Томас Роберт Мальтус (1766–1834)

Томас Роберт Мальтус – английский экономист, священник. Окончил Дрездус-колледж Кембриджского университета, получил ученую богословскую степень. В 1805–1835 гг. был профессором кафедры современной истории и политической экономии в колледже Ост-Индской компании, где исполнял также обязанности священника. В труде «Опыт о законе народонаселения» (1798) Т. Мальтус стремился объяснить бедственное положение трудящихся и безработицу «абсолютным избытком людей», действием «естественного закона народонаселения».



ТОМАС РОБЕРТ МАЛЬТУС: «ОПЫТ О ЗАКОНЕ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ»

*КНИГА ПЕРВАЯ. О ПРЕПЯТСТВИЯХ К РАЗМНОЖЕНИЮ
НАСЕЛЕНИЯ В НАИМЕНЕЕ ЦИВИЛИЗОВАННЫХ СТРАНАХ
И В ДРЕВНИЕ ВРЕМЕНА*

Изложение предмета. Отношение между размножением населения и возрастанием количества пропитания.

Тому, кто захочет предусмотреть, каков будет дальнейший прогресс общества, естественно предстоит исследовать два вопроса:

1. Какие причины задерживали до сих пор развитие человечества или возрастание его благосостояния?
2. Какова вероятность устранить, вполне или отчасти, эти причины, препятствующие развитию человечества?

Такое исследование слишком обширно, чтобы одно лицо могло его с успехом выполнить. Задача настоящей книги заключается преимущественно в исследовании последствий великого и тесно

связанного с человеческой природой закона, действовавшего неизменно со времени происхождения обществ, но, несмотря на это, мало обращавшего на себя внимание тех людей, которые занимались вопросами, имевшими ближайшее отношение к этому закону. В сущности, многие признавали и подтверждали факты, в которых проявляется действие этого закона, но никто не замечал естественной и необходимой связи между самим законом и некоторыми важнейшими его последствиями, несмотря на то, что в числе этих последствий должны были бы обратить на себя внимание такие явления, как пороки, несчастия и то весьма неравномерное распределение благ природы, исправление которого всегда составляло задачу людей доброжелательных и просвещенных.

Закон этот состоит в проявляющемся во всех живых существах постоянном стремлении размножаться быстрее, чем это допускается находящимся в их распоряжении количеством пищи.

По наблюдениям доктора Франклина, единственной границей воспроизводительной способности растений и животных является лишь то обстоятельство, что, размножаясь, они взаимно лишают себя средств к существованию. Если бы, говорит он, поверхность земли лишилась всех своих растений, то одной породы, например, укропа, было бы достаточно, чтобы покрыть ее зеленью; если бы земля не была населена, то одной нации, английской, например, достаточно было бы, чтобы заселить ее течение нескольких веков. Это утверждение неоспоримо. Природа щедрой рукой рассыпала зародыши жизни в обоих царствах, но она бережлива относительно места и пищи для них.

Без этой предосторожности одного населения земли было бы достаточно, чтобы в несколько тысячелетий покрыть миллионы миров; но настоятельная необходимость сдерживает эту чрезмерную плодовитость, и человек, наравне с прочими живыми существами, подчинен закону этой необходимости.

Растения и животные следуют своему инстинкту, не останавливаемые предусмотрительностью относительно лишений, которые может испытать их потомство. Недостаток места и пищи уничтожает в обоих царствах то, что переходит границы, указанные для каждой породы.

Последствия того же препятствия оказываются для человека гораздо более сложными. Побуждаемый тем же инстинктом умно-

жения, он удерживается голосом разума, внушающим ему опасение, что он не в состоянии будет удовлетворить потребности своих детей. Если он уступит этому справедливому опасению, то нередко это будет в ущерб добродетели. Если же, наоборот, одержит верх инстинкт - население возрастет быстрее, чем средства существования, а, следовательно, по необходимости, оно должно вновь уменьшиться. Таким образом, недостаток пропитания является постоянным препятствием к размножению человеческой породы; это препятствие обнаруживается всюду, где скопляются люди, и беспрерывно проявляется в разнообразных формах нищеты и вызываемого ею справедливого ужаса.

Рассматривая различные периоды существования общества, нетрудно убедиться, с одной стороны, в том, что человечеству присуще постоянное стремление к размножению, превышающему средства существования, с другой стороны – что эти средства существования являются препятствием к чрезмерному размножению. Но прежде чем мы приступим к исследованиям в этом направлении, попытаемся определить, как велико было бы естественное и ничем не сдерживаемое размножение населения и до каких пределов может возрасти производительность земли при самых благоприятных условиях для производительного труда.

Нетрудно согласиться, что нет ни одной известной страны, которая представляла бы такие обильные средства существования и такие простые и чистые нравы, чтобы заботы об удовлетворении потребностей семьи никогда не препятствовали или не задерживали заключение браков, и чтобы пороки многолюдных городов, вредные для здоровья ремесла или чрезмерный труд не сокращали бы продолжительность жизни. Следовательно, мы не знаем ни одной страны, в которой население возрастало бы беспрепятственно.

Независимо от законов, устанавливающих брак, природа и нравственность одинаково предписывает человеку с раннего возраста привязанность исключительно к одной женщине, и если бы ничто не препятствовало неразрывному союзу, являющемуся следствием такой привязанности, или если бы не наступали за ним условия, уменьшающие возрастание населения, то мы вправе были бы предположить, что последнее перешло бы за пределы, которых оно когда-либо достигало.

В Штатах Северной Америки, в которых не обнаруживается недостатка в средствах существования, где господствует чистота нравов и где ранние браки возможнее, чем в Европе, найдено было, что население в продолжение более полутора столетий удваивалось менее чем в двадцать пять лет. Это удвоение имело место несмотря на то, что в тот же промежуток времени в некоторых городах замечалось превышение числа умерших над числом родившихся, вследствие чего остальная страна должна была постоянно пополнять население этих городов. Это показывает, что размножение может в действительности совершаться быстрее, чем это выражается общей средней цифрой.

В поселениях внутри страны, где земледелие составляло единственное занятие колонистов, где неизвестны были ни пороки, ни вредные для здоровья городские работы, найдено было, что население удваивалось каждые пятнадцать лет. Это приращение, как оно ни было велико само по себе, могло бы несомненно еще возрасти, если бы к тому не встречалось никаких препятствий. Разработка новых земель нередко требовала чрезмерных усилий, которые не всегда оказывались безвредными для здоровья рабочих; сверх того, туземные дикари иногда мешали этому предприятию своими набегами, уменьшали количество произведений трудолюбивого земледельца и даже лишали жизни некоторых членов его семьи.

По таблице Эйлера, вычисленной по 1 умершему на 36, в том случае, когда рождения относятся к смертям, как 3:1, период удвоения населения составляет всего 12 т.е. $\frac{4}{5}$ года. И это не предположение только, а действительное явление, несколько раз повторявшееся в короткие промежутки времени. Сэр В. Петти полагает, что под влиянием особо благоприятных условий население может удваиваться каждые 10 лет.

Но во избежание всяких преувеличений, примем за основание наших рассуждений размножение наименее быстрое, доказанное сопоставлением многих свидетельств и притом производимое одними только рождениями.

Итак, мы можем признать несомненным то положение, что если возрастание населения не задерживается какими-либо препятствиями, то это население удваивается через каждые 25 лет и, следо-

вательно, возрастает в каждый последующий двадцатипятилетний период в геометрической профессии.

Несравненно труднее определить размер возрастания произведений земли. Тем не менее мы уверены, что размер этот не соответствует тому, который проявляется при возрастании населения.

Миллиард людей, по закону народонаселения, должен удвоиться через 25 лет, точно так же, как и тысяча человек; но нельзя получить с прежней легкостью пищу для пропитания быстровозрастающего населения. Человек стеснен ограниченным пространством; когда мало-помалу, десятая за десятиной, будет занята и возделана вся плодородная земля, увеличение количества пищи может быть достигнуто не иначе, как только путем улучшения занятых ранее земель. Эти улучшения, по самим свойствам почвы, не только не могут сопровождаться постоянно возрастающими успехами, но, наоборот, последние будут постепенно уменьшаться, в то время как население, если оно находит средства существования, возрастает безгранично и это возрастание становится, в свою очередь, деятельной причиной нового возрастания.

Все, что нам известно о Китае и Японии, дает нам право сомневаться в том, чтобы при наибольших усилиях человеческого труда можно было достигнуть удвоения количества произведений земли, даже в возможно длинный период времени.

Правда, на земном шаре в настоящее время имеется еще много необработанных и почти незаселенных земель; но можно оспаривать наше право на истребление рассеянных по ним племен или на принуждение их к заселению отдаленнейших частей своих земель, недостаточных для их прокормления. Если бы мы хотели прибегнуть к распространению среди этих племен цивилизации и к лучшему направлению их труда, то для этого нужно было бы употребить много времени; а так как в течение этого времени возрастание средств существования будет сопровождаться соразмерным увеличением населения этих племен, то редко может случиться, чтобы таким путем разом освободилось значительное количество плодородных земель, могущих поступить в распоряжение просвещенных и промышленных народов. Наконец, как это случается при учреждении новых колоний, население последних, быстро возрастая в геометрической прогрессии, вскоре приходит к своему наивысшему уровню. Если, в чем нельзя сомневаться, население Америки

будет постоянно возрастать, хотя бы даже с меньшей быстротой, чем в первый период заведения в ней колоний, то туземцы будут постоянно оттесняться вглубь страны, пока, наконец, их раса не исчезнет совершенно.

Эти соображения до известной степени приложимы ко всем частям земного шара, где земля недостаточно хорошо возделывается. Но ни на одну минуту не может прийти в голову мысль об уничтожении и истреблении большей части жителей Азии и Африки. Цивилизовать же различные племена татар и негров и руководить их трудом представляется, без сомнения, долгим и трудным делом, успех которого притом изменчив и сомнителен.

Европа также заселена еще не так густо, как это могло бы быть. Только в ней можно до некоторой степени рассчитывать на лучшее приложение труда. В Англии и Шотландии много занимались изучением земледелия, но и в этих странах есть много невозделанных земель. Рассмотрим, до какой степени может быть на этом острове увеличена производительность земли при самых благоприятных условиях, какие только можно себе представить. Если мы допустим, что при наилучшем правлении и при наибольшем поощрении земледелия произведения почвы этого острова могут удвоиться в первое двадцатипятилетие, то, по всей вероятности, мы перейдем пределы действительно возможного; такое допущение, наверное, превысит действительную меру возрастания произведений почвы, на которую мы вправе благоразумно рассчитывать.

В следующее двадцатипятилетие решительно уже нельзя надеяться, чтобы производительность земли возросла в такой же степени, и чтобы, следовательно, в конце этого второго периода первоначальное количество продуктов земледелия учетверилось. Допустить это – значило бы опрокинуть все наши познания и представления о производительности почвы. Улучшение бесплодных участков является результатом больших затрат труда и времени, и для всякого, имеющего самое поверхностное представление об этом предмете, очевидно, что по мере улучшения обработки ежегодное приращение среднего количества продуктов земледелия постоянно, с известной правильностью, уменьшается. Но чтобы сравнить между собой степени возрастания населения и средств существования, допустим предположение, которое, как бы оно ни было неточ-

но, во всяком случае значительно преувеличивает действительно возможную производительность земли.

Допустим, что ежегодное приращение к среднему количеству продуктов земледелия не уменьшается, т. е. остается неизменным для каждого последующего периода времени, и что в конце каждого двадцатипятилетия успехи земледелия выразятся в возрастании продуктов, равном современному годовичному производству Великобритании. Наверное, исследователь, наиболее склонный к преувеличениям, не допустит, чтобы можно было ожидать большего, так как, и этого совершенно достаточно, чтобы в течение нескольких веков обратить всю почву острова в роскошный сад.

Приложим это предположение ко всему земному шару и допустим, что в конце каждого последующего двадцатипятилетия количество продуктов земледелия будет равняться тому, что собиралось вначале этого двадцатипятилетия, с прибавлением к нему всего того количества, которое в настоящее время может дать поверхность земного шара. Без сомнения, мы не вправе ожидать большего от наилучше направленных усилий человеческого труда.

Итак, исходя из современного состояния заселенных земель, мы вправе сказать, что средства существования при наиболее благоприятных условиях применения человеческого труда никогда не могут возрастать быстрее, чем в арифметической прогрессии.

Неизбежный вывод, вытекающий из сравнения приведенных выше двух законов возрастания, поистине поразителен. Допустим, что население Великобритании равняется 11 миллионам, и что современная производительность ее почвы совершенно достаточна для прокормления этого населения. Через 25 лет население достигнет 22 миллионов, а продовольствие, также удвоившись, по-прежнему способно будет прокормить население. В конце второго двадцатипятилетия население возрастет уже до 44 миллионов, а средств существования хватит лишь для 33 миллионов. В конце следующего двадцатипятилетнего периода из 88 миллионов населения уже только половина найдет себе средства существования. В конце столетия население достигнет 176 миллионов, средств же существования хватит лишь на 5 миллионов, следовательно, остальные 121 миллион должны будут умереть с голоду.

Заменим избранный нами для примера остров поверхностью всего земного шара; в этом случае, конечно, уже нет мести предпо-

ложению, что голод может быть устранен переселениями. Допустим, что современное население земного шара равно 1 миллиарду; человеческий ряд размножался бы как: 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256; в то же время средства существования размножались бы как: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. По истечении двух столетий количество населения относилось бы к средствам существования, как 256 к 9; по истечении трех столетий, как 4096 к 13, а по прошествии 2000 лет отношение это было бы беспредельно и неисчислимо.

В наших предположениях мы не положили границ для производительности земли. Мы допустили, что она может бесконечно возрастать и превысить всякую данную величину. Но даже при таком предположении закон постоянного возрастания населения до такой степени превышает закон возрастания средств существования, что для сохранения равновесия между ними, для того, следовательно, чтобы данное население имело соответственное количество средств существования, необходимо, чтобы размножение постоянно задерживалось каким-нибудь высшим законом, чтобы оно подчинялось суровой необходимости, словом, чтобы тот из этих двух противоположных законов размножения, на стороне которого оказывается такой перевес, сдерживался бы в определенных границах.

II Общие препятствия, задерживающие размножение населения, и способ их воздействия

Из предыдущего вытекает, что важнейшим препятствием к размножению населения является недостаток пищи, происходящий от различия отношений, в которых возрастают, с одной стороны, население, а с другой стороны, средства существования. Но это важнейшее и окончательное препятствие, которое является конечным результатом всех остальных, оказывает свое непосредственное действие только в случае бедствий, производимых голодом.

Непосредственные препятствия проистекают от нарушения привычек и от болезней, создаваемых недостатком средств существования; сюда же необходимо причислить независящие прямо от этого недостатка физические и нравственные причины, причиняющие преждевременную смерть.

Эти препятствия к размножению населения, действующие постоянно, с большей или меньшей силой во всех человеческих обществах и удерживающие размер населения на уровне его средств

существования, могут быть сведены к двум разрядам. Одни действуют, предупреждая размножение населения, другие – сокращая его по мере чрезмерного возрастания. Первые можно назвать препятствиями предупредительными, вторые – препятствиями разрушительными.

Препятствия предупредительные, поскольку они добровольны, свойственны человеку и заключаются в способности, отличающей его от животных, – способности предвидеть и оценивать отдаленные последствия. Все препятствия к безграничному размножению лишенных разума растений и животных принадлежат к числу разрушительных; если же они оказываются предупредительными, то в них нет ничего добровольного. Наоборот, человеку стоит взглянуть вокруг себя, чтобы поразиться зрелищем, которое часто представляют большие семьи; сравнивая свои средства существования, часто не превышающие его собственные потребности, с числом лиц, с которыми пришлось бы разделить эти скудные средства (а число это легко может возрасти до 7–8 человек), он проникается справедливым опасением, что не в состоянии будет содержать рожденных им детей. Таковы будут его опасения среди общества, основанного на равенстве, если такое общество может осуществиться. При настоящем порядке вещей ему представятся еще другие соображения. Не рискует ли он утратить свое положение и не вынужден ли будет отказаться от своих дорогих привычек? Какое занятие и какое употребление он даст своим способностям? Не придется ли ему отдаться более изнурительному труду или прибегнуть к более тяжелым занятиям, к которым его не вынуждает настоящее положение? Будет ли он в состоянии предоставить своим детям такое же воспитание, каким он сам воспользовался? Может ли он питать уверенность в том, что, при постепенном увеличении семьи, его личных усилий достаточно будет для того, чтобы избежать нищеты и сопутствующего ей общественного презрения? Не придется ли даже, в крайнем случае, отказаться от той независимости, которой он так гордится, и не заставит ли его нужда обратиться, как к последнему средству, к общественной благотворительности, всегда ограниченной и недостаточной?

Такие соображения делаются с целью предупредить многие супружества во всяком цивилизованном обществе, причем они часто достигают своей цели, – препятствуют заключению многих

ранних браков, противодействуя таким образом естественным влечениям.

Если за этим не следуют пороки, воздержание от ранних браков является наименьшим злом, вытекающим из закона народонаселения. Воздержание, налагаемое на наши наиболее сильные влечения, без сомнения, вызывает временное тягостное чувство. Но это зло, очевидно, весьма ничтожно сравнительно с другими препятствиями, останавливающими возрастание населения. Воздержание является таким же лишением, как и множество других, налагаемых на нас нравственным чувством.

Когда воздержание сопровождается пороками, проистекающее от этого зло поражает всякого наблюдателя. Извращение нравов, доведенное до такой степени, что оно препятствует рождению детей, унижает человеческую природу и оскорбляет ее достоинство. Оно производит такое действие на мужчину и еще более извращает характер женщины, искажая самые привлекательные свойства ее природы. К этому необходимо прибавить, что из всех несчастных созданий, быть может, ни одно не подвергается таким бедствиям и не впадает в такую крайнюю нищету, как те несчастные жертвы проституции, которыми изобилуют большие города.

Когда испорченность становится общей и распространяется на все слои общества, она неизбежно отравляет самый источник семейного счастья, ослабляет те узы, которые соединяют супругов и которыми природа связала родителей с детьми, обязанными им своим существованием, и, наконец, вредит воспитанию последних. Эти последствия, без сомнения, уменьшают счастье общества и наносят громадный вред добродетели. Последняя страдает в особенности вследствие обмана, необходимого для ведения преступной интриги и сокрытия ее последствий, ибо нет пороков, в которые бы не способны были вовлечь такие тайные, незаконные сношения.

Разрушительные препятствия к размножению населения по своей природе весьма разнообразны. К ним относятся все причины, стремящиеся каким бы то ни было образом, при помощи порока или несчастья, сократить естественную продолжительность человеческой жизни. Поэтому к категории этих препятствий необходимо отнести вредные для здоровья занятия, тяжкий, чрезмерный или подвергающий влиянию непогоды труд, крайнюю бедность, дурное

питание детей, нездоровые жизненные условия больших городов, всякого рода излишества, болезни, эпидемии, войну, чуму, голод.

Исследуя препятствия к размножению населения, разделенные мной на две общие группы под именем предупредительных разрушительных, нетрудно заметить, что они могут быть сведены к следующим трем видам: нравственному обузданию, пороку и страданиям.

В числе предупредительных препятствий воздержание от супружества, сопровождаемое целомудрием, составляет то, что я разумею под именем нравственного обуздания...

Распущенность, противоестественные страсти, осквернение супружеского ложа, ухищрения, предпринимаемые для сокрытия последствий преступной и противоестественной связи, - все это предупредительные препятствия, очевидно, относящиеся к разряду пороков.

Разрушительные препятствия, являющиеся неизбежным следствием законов природы, составляют исключительно ту группу, которую я обозначаю словом несчастье. Наоборот, те, вторые зависят от нас самих, как война, различные излишества и многие другие неизбежные бедствия, представляются смешанными по своей природе. Их порождает порок, и они влекут за собой несчастья.

Совокупность всех предупредительных и разрушительных препятствий составляет то, что я разумею под именем непосредственного препятствия к размножению населения. В тех местностях, где население не может возрасти безгранично, предупредительные и разрушительные препятствия находятся в обратном отношении, т. е. в местности нездоровой или такой, в которой население по какой-либо причине подвергается значительной смертности, предупредительные препятствия будут иметь ничтожное влияние, и, наоборот, в местностях здоровых, где предупредительные препятствия действуют с наибольшей силой – разрушительные препятствия слабо проявляют свое влияние и смертность оказывается незначительной.

Во всякой стране каждое из перечисленных препятствий действует с большей или меньшей силой, но с неизменным постоянством. Тем не менее, несмотря на постоянное действие этих препятствий, найдется немного местностей, в которых бы ни проявлялось непрерывного стремления населения к размножению, превышаю-

щему средства существования. Это непрерывное стремление является причиной бедствий низших классов общества и препятствием к какому бы то ни было улучшению положения участи этих классов.

Способ действия при настоящем состоянии общества указанных выше препятствий к размножению населения заслуживает некоторого внимания с нашей стороны. Представим себе страну, в которой средства существования находятся в точном соответствии с количеством населения. Постоянное стремление последнего к размножению, проявляющееся даже среди самого порочного общества, не замедлит увеличить число людей быстрее, чем могут возрасти средства существования. Пища, которой достаточно было, например, для 11 миллионов человек, должна будет теперь распределиться между 11 1/2 миллиона, вследствие чего бедным тотчас же станет труднее жить, а многие из них будут терпеть крайнюю нужду. Сверх того, число работников возрастет быстрее, чем количество работ, и заработная плата неминуемо понизится; а так как в то же время предметы потребления вздорожают, то для сохранения прежнего образа жизни работникам придется больше работать. Во время такой нужды браки становятся так затруднительны и до такой степени бывает тяжело содержать семью, что возрастание населения останавливается. В то же время низкая заработная плата, изобилие работников и необходимость, побуждающая их работать больше прежнего, дают возможность земледельцам приложить к земле больше труда, возделывать необработанные участки, удобрить и улучшить распаханые уже земли, пока, наконец, средства существования не придут в соответствие с количеством населения, т. е. не достигнут того уровня, с которого мы начали это рассуждение. Тогда положение работников становится менее тягостным, и препятствие, задерживающее возрастание населения, вновь устраняется. Но по истечении незначительного периода времени возобновляются прежние колебания, то в сторону _возрастания, то в сторону уменьшения населения.

Колебания эти, вероятно, не бросятся в глаза обыкновенному наблюдателю; даже самому внимательному человеку, быть может, нелегко будет заметить их и рассчитать периоды их повторений. Тем не менее, стоит внимательно вникнуть в этот предмет, чтобы убедиться, что во всех старых государствах проявляется нечто по-

добное таким сменам периодов довольства и нужды, хотя, правда, в менее правильной форме, чем это изложено выше.

Одна из важнейших причин, почему не были замечены такие колебания, заключается в том, что историки занимались почти исключительно жизнью высших слоев общества; по крайней мере в нашем распоряжении имеется очень немного сочинений, в которых верно изображены обычаи и образ жизни низких классов народа.

А между тем среди именно этих классов и проявляются главным образом колебания, о которых упомянуто выше. Чтобы написать с этой точки зрения удовлетворительную историю народа за определенный период, необходимо, чтобы многие исследователи посвятили себя продолжительному и внимательному наблюдению общих, частных и местных фактов относительно положения низших классов и причины их благосостояния или бедствий. Чтобы вывести из этих наблюдений верные и приложимые к предмету нашего исследования выводы, понадобился бы затем ряд исторических изысканий, охватывающих предмет на протяжении нескольких веков. В некоторых странах в последнее время предпринята была разработка этого отдела статистики; такие непрерывные исследования, без сомнения, прольют со временем свет на внутреннее строение общественного организма. Но пока необходимо признать, что эта область знаний находится в младенческом состоянии и существует множество важнейших вопросов, относительно которых мы или совершенно лишены сведений, или имеем самые несовершенные данные для их разрешения. Каково отношение между числом браков и возмужалых лиц? В какой мере затруднительность вступления в брак способствует развитию пороков? Как велика разница в смертности детей среди богатых и бедных? Попытайтесь, например, установить колебания действительной заработной платы, или степень довольствия и счастья, которыми пользовались в различные периоды низшие классы общества. Составьте, наконец, точные списки рождений, смертей и браков, сведения о которых так необходимы в занимающем нас вопросе.

Верная история человеческого рода, в которой были бы разрешены такие вопросы, могла бы пролить много света на способ действия постоянных препятствий, задерживающих возрастание населения. Весьма вероятно, что такая история разъяснила бы ретроградные и прогрессивные моменты в движении населения, о кото-

рых было упомянуто выше, невзирая на то, что продолжительность этих колебаний должна быть крайне неправильна, и зависимости от различных причин. Эти причины, нарушающие правильность колебаний, весьма разнообразны: к ним необходимо отнести учреждение или прекращение нескольких фабрик, процветание или упадок сельскохозяйственного промысла, урожайные или голодные годы, войны, эпидемии, законы о бедных, выселения и проч. Разница между действительной и нарицательной ценой труда представляет еще одну из причин, которая иногда скрывает эти колебания. Заработная плата редко падает повсюду одновременно; известно, что нередко высота заработной платы остается неизменной, в то время как нарицательная цена предметов потребления постоянно повышается. Это обыкновенно происходит в тех случаях, когда торговля и промышленность настолько возрастают, что могут доставить работу вновь появившимся на рынке работникам и предупредить усиленное предложение, вызывающее обыкновенно понижение денежной величины заработной платы. Но возрастание числа работников, получающих в виде заработной платы прежнее количество денег, необходимо должно вызвать повышение цены на хлеб вследствие увеличения спроса на него. Таким образом, в действительности понизится цена на труд. До тех пор, пока существует такое постепенное возрастание цены предметов потребления, положение низших классов не может не ухудшаться в такой же постепенности, и, наоборот, капиталисты и производители хлеба должны обогащаться вследствие понижения цены труда, причем их капиталы будут возрастать, и дадут им возможность воспользоваться трудом большого числа работников. Необходимо заметить, что при таком положении вещей прокормление семьи станет более затруднительным, вследствие чего неминуемо произойдет некоторая убыль населения, и спустя некоторое время спрос на труд превысит его предложение. Тогда действительная цена на труд опять повысится, если ничто не приведет ее к прежнему уровню. Таким образом, действительная цена труда, а вместе с ней и благосостояние низших классов, будет подвергаться то понижению, то повышению, хотя нарицательная цена этого труда будет оставаться неизменной.

Дикари, среди которых нет правильной цены на труд, несомненно, переживают такие же колебания. Когда возрастание их на-

селения достигает своего крайнего предела, все препятствия, как предупреждающие, так и разрушающие размножение, начинают действовать с особенной силой: усиливаются порочные склонности, дети чаще оставляются на произвол судьбы, войны и эпидемии становятся более частыми и опустошительными. Эти причины действуют до тех пор, пока население не будет ими низведено до уровня средств существования. Тогда возвращение относительного довольства вновь повлечет за собой возрастание населения, а спустя некоторое время это возрастание будет задержано теми же причинами, которые только что перечислены.

Я не имею в виду проследить в различных странах размер описанных колебаний. Для выполнения такой задачи необходимо было бы, чтобы история снабдила нас подробными сведениями относительно таких вопросов, на которые она до сих не обращала внимания. Нетрудно убедиться, что даже успехи цивилизации естественно стремятся сделать эти колебания менее заметными. Поэтому я ограничусь установлением следующих положений:

1. Количество народонаселения неизбежно ограничивается средствами существования.

2. Народонаселение неизменно возрастает всюду, где возрастают средства существования, если только оно не будет остановлено явными и могущественными препятствиями.

3. Эти особые препятствия, точно так же, как и все те, которые, останавливая силу размножения, возвращают население к уровню средств существования, могут быть сведены к следующим трем видам: нравственному обузданию, пороку и несчастью.

Полагаю, что первое из этих положений вряд ли нуждается в доказательствах. Два других будут подтверждены ниже исследованием положения древних и новых народов.

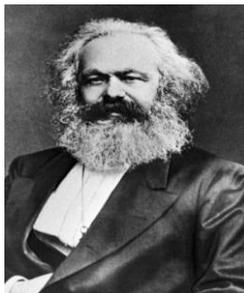
Последующие главы I и II книг посвящены подробному рассмотрению препятствий к размножению населения в различных местностях земного шара...

(Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения // Антологии экономической классики / Т. Мальтус. Д. Кейнс. Ю. Ларин М., 1993)

7 СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКСИСТСКОЙ ШКОЛЫ

Карл Маркс (1818–1883)

Карл Маркс родился в Германии, окончил Берлинский университет, где изучал право, историю, философию и теорию искусства. Получил степень доктора философии. В течение 40 лет К. Маркс занимался написанием своего главного экономического труда – «Капитала». В нем он по-новому и углубленно разработал классическую трудовую теорию стоимости и теорию прибавочной стоимости, которую основали А. Смит и Д. Рикардо.



Грандиозное по авторским замыслам и масштабам экономическое учение К. Маркса о капитале получило неоднозначную оценку. Американский профессор П. Самуэльсон включил К. Маркса в немногочисленную плеяду «интеллектуальных гигантов» наряду с А. Смитом и Дж. Кейнсом, иными видными учеными. Другой американский экономист В. Леонтьев посоветовал: если кто-либо захочет узнать, что в действительности представляет собой прибыль, заработная плата, капиталистическое предприятие, он может получить в томах «Капитала» более реалистическую и качественную информацию из первоисточника, чем та, что он мог бы найти, скажем, в дюжине учебников по современной экономике.

Однако английский историк экономической науки профессор М. Блауг в известной книге «Экономическая мысль в ретроспективе», изданной на русском языке в 1994 г., констатировал: «Маркс подвергался переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, но он сопротивляется всякий раз, когда его пытаются отослать в интеллектуальное прошлое. Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы все мыслим».

Такая оценка теоретических трудов К. Маркса, по-видимому, не случайна. Сам К. Маркс считал, что в капиталистических странах политическая экономия выражает интересы собственников и стремился поставить свой вариант политической экономии на

Отформатировано: По левому краю

службу интересам рабочего класса. Такой классовый подход отрицательно сказался на научной объективности ряда высказанных им положений и выводов.

Производство прибавочной стоимости, как утверждал К. Маркс в I томе «Капитала», основано на эксплуатации рабочего класса, на частном присвоении капиталистами неоплаченного труда наемных рабочих. Но в III томе «Капитала» К. Маркс отмечал совершенно другое: во все эпохи развития цивилизации прибавочный продукт (продукт труда, создаваемый работниками сверх того, что нужно им для жизни) достается не только собственникам средств производства, но и идет на нужды всего общества, он составляет экономическую основу всей человеческой цивилизации. Поэтому К. Маркс решительно выступил против того, чтобы даже в будущем обществе прибавочный продукт доставался только рабочим.

КАРЛ МАРКС: «КАПИТАЛ. КРИТИКА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ»

КНИГА 1. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА

Отдел 1. Товар и деньги

Глава 1. Товар

1. Два фактора товара: потребительная стоимость и стоимость (субстанция стоимости, величина стоимости)

Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар – как элементарная форма этого богатства. Наше исследование начинается поэтому анализом товара.

Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, – порождаются ли они, например, желудком или фантазией, – ничего не изменяет в деле. Дело также не в том, как именно удовлетворяет данная вещь человеческую потребность: непосредственно ли, как жизненное средство, т. е. как предмет потребления, или окольным путем, как средство производства.

Каждую полезную вещь, как, например, железо, бумагу и т. д., можно рассматривать с двух точек зрения: со стороны качества и со стороны количества. Каждая такая вещь есть совокупность многих свойств и поэтому может быть полезна различными своими сторонами. Открыть эти различные стороны, а, следовательно, и многообразные способы употребления вещей, есть дело исторического развития. Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. При рассмотрении потребительных стоимостей всегда предполагается их количественная определенность, например, дюжина часов, аршин холста, тонна железа и т. п.

Меновая стоимость, прежде всего, представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода, — соотношения, постоянно изменяющегося в зависимости от времени и места. Меновая стоимость кажется поэтому чем-то случайным и чисто относительным.

Как потребительные стоимости товары различаются, прежде всего, качественно, как меновые стоимости они могут иметь лишь количественные различия, следовательно, не заключают в себе ни одного атома потребительной стоимости.

В самом меновом отношении товаров их меновая стоимость явилась нам как нечто совершенно не зависимое от их потребительных стоимостей. Таким образом, то общее, что выражается в меновом отношении, или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость. Итак, потребительная стоимость, или благо, имеет стоимость лишь потому, что в ней овеществлен, или материализован, абстрактно человеческий труд. Как же измерять величину ее стоимости? Очевидно, количеством содержащегося в ней труда, этой «созидающей стоимости субстанции». Количество самого труда измеряется его продолжительностью, рабочим временем, а рабочее время находит, в свою очередь, свой масштаб в определенных долях времени, каковы час, день — и т. д.

Если стоимость товара определяется количеством труда, затраченного в продолжение его производства, то могло бы показаться, что стоимость товара тем больше, чем ленивее или не искуснее производящий его человек, так как тем больше времени требуется ему

для изготовления товара. Но тот труд, который образует субстанцию стоимостей, есть одинаковый человеческий труд, затрата одной и той же человеческой рабочей силы. Вся рабочая сила общества, выражающаяся в стоимостях товарного мира, выступает здесь как одна и та же человеческая рабочая сила, хотя она и состоит из бесчисленных индивидуальных рабочих сил. Каждая из этих индивидуальных рабочих сил, как и всякая другая, есть одна и та же человеческая рабочая сила, раз она обладает характером общественной средней рабочей силы и функционирует как такая общественная средняя рабочая сила, следовательно, употребляет на производство данного товара лишь необходимое в среднем или общественно необходимое рабочее время. Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

Вещь может быть потребительной стоимостью и не быть стоимостью. Так бывает, когда ее полезность для человека не опосредствована трудом. Таковы: воздух, девственные земли, естественные луга, дикорастущий лес и т. д. Вещь может быть полезной и быть продуктом человеческого труда, но не быть товаром. Тот, кто продуктом своего труда удовлетворяет свою собственную потребность, создает потребительную стоимость, но не товар. Чтобы произвести товар, он должен произвести не просто потребительную стоимость, но потребительную стоимость для других, общественную потребительную стоимость. Для того чтобы стать товаром, продукт должен быть передан в руки того, кому он служит в качестве потребительной стоимости, посредством обмена.

2. Двойственный характер заключающегося в товарах труда

Первоначально товар предстал перед нами как нечто двойственное: как потребительная стоимость и меновая стоимость. Впоследствии обнаружилось, что и труд, поскольку он выражен в стоимости, уже не имеет тех признаков, которые принадлежат ему как созидателю потребительных стоимостей. Эта двойственная природа содержащегося в товаре труда впервые критически доказана мною.

Итак, в потребительной стоимости каждого товара содержится определенная целесообразная производительная деятель-

ность, или полезный труд. Потребительные стоимости не могут противостоять друг другу как товары, если в них не содержатся качественно различные виды полезного труда. В обществе, продукты которого, как общее правило, принимают форму товаров, т. е. в обществе товаропроизводителей, это качественное различие видов полезного труда, которые здесь выполняются независимо друг от друга, как частное дело самостоятельных производителей, развивается в многочленную систему, в общественное разделение труда. Следовательно, труд как создатель потребительных стоимостей, как полезный труд, есть не зависимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость: без него не был бы возможен обмен веществ между человеком и природой, т. е. не была бы возможна сама человеческая жизнь.

Если отвлечься от определенного характера производительной деятельности и, следовательно, от полезного характера труда, то в нем остается лишь одно, – что он есть расходование человеческой рабочей силы. Всякий труд есть, с одной стороны, расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, – и в этом своем качестве одинакового, или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров. Всякий труд есть, с другой стороны, расходование человеческой рабочей силы в особой целесообразной форме, и в этом своем качестве конкретного полезного труда он создает потребительные стоимости.

3. Форма стоимости, или меновая стоимость

Каждый знает – если он даже ничего более не знает, – что товары обладают общей им всем формой стоимости, резко контрастирующей с пестрыми натуральными формами их потребительных стоимостей, а именно: обладают денежной формой стоимости.

Простейшее стоимостное отношение есть, очевидно, стоимостное отношение товара к какому-нибудь одному товару другого рода – все равно какого именно. Стоимостное отношение двух товаров дает, таким образом, наиболее простое выражение стоимости данного товара.

4. Товарный фетишизм и его тайна

На первый взгляд товар кажется очень простой и тривиальной вещью. Его анализ показывает, что это – вещь, полная причуд, метафизических тонкостей и теологических ухищрений. Как потребительская стоимость, он не заключает в себе ничего загадочного, будем ли мы его рассматривать с той точки зрения, что он своими свойствами удовлетворяет человеческие потребности, или с той точки зрения, что он приобретает эти свойства как продукт человеческого труда. Мистический характер товара порождается, таким образом, не потребительской его — стоимостью. Столь же мало порождается он содержанием определённой стоимости. Итак, откуда же возникает загадочный характер продукта труда, как только этот последний принимает форму товара? Очевидно, из этой самой формы. Равенство различных видов человеческого труда приобретает вещную форму одинаковой стоимостной предметности продуктов труда; измерение затрат человеческой рабочей силы их продолжительностью получает форму величины стоимости продуктов труда; наконец, те отношения между производителями, в которых — осуществляются их общественные определения труда, получают форму общественного отношения продуктов труда.

Следовательно, таинственность товарной формы состоит просто в том, что она является зеркалом, которое отражает людям общественный характер их собственного труда как вещный характер самих продуктов труда, как общественные свойства данных вещей, присущие им от природы; поэтому и общественное отношение производителей к совокупному труду представляется им находящимся вне их общественным отношением вещей. Благодаря этому *quid pro quo* [появлению одного вместо другого] продукты труда становятся товарами, вещами чувственно-сверхчувственными или общественными.

Глава 2. Процесс обмена

Товары не могут сами отправляться на рынок и обмениваться. Следовательно, мы должны обратиться к их хранителям, к товаровладельцам. Товары суть вещи и потому беззащитны перед лицом человека. Если они не идут по своей охоте, он может употребить силу, т. е. взять их. Чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к дру-

гу как лица, воля которых распоряжается этими вещами: таким образом, один товаровладелец лишь по воле другого, следовательно, каждый из них лишь при посредстве одного общего им обоим волевого акта, может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный. Следовательно, они должны признавать друг в друге частных собственников. Это юридическое отношение, формой которого является договор, – все равно закреплен ли он законом или нет, – есть волевое отношение, в котором отражается экономическое отношение. Содержание этого юридического, или волевого, отношения дано самим экономическим отношением.

Для владельца вся непосредственная потребительная стоимость товара заключается лишь в том, что он есть носитель меновой стоимости и, следовательно, средство обмена. Поэтому владелец стремится сбыть свой товар в обмен на другие, в потребительной стоимости которых он нуждается. Все товары суть неупотребительные стоимости для своих владельцев и потребительные стоимости для своих не владельцев. Следовательно, они должны постоянно перемещаться из рук в руки. Но этот переход из рук в руки составляет их обмен, а в обмене они относятся друг к другу как стоимости и реализуются как стоимости. Значит, товары должны реализоваться как стоимости, прежде чем они получают возможность реализоваться как потребительные стоимости.

С другой стороны, прежде чем товары смогут реализоваться как стоимости, они должны доказать наличие своей потребительной стоимости, потому что затраченный на них труд идет в счет лишь постольку, поскольку он затрачен в форме, полезной для других. Но является ли труд действительно полезным для других, удовлетворяет ли его продукт какой-либо чужой потребности, – это может доказать лишь обмен.

Без всякого содействия со своей стороны товары находят готовый образ своей стоимости в виде существующего вне их и наряду с ними товарного тела. Эти вещи – золото и серебро – в том самом виде, как они выходят из недр земных, вместе с тем оказываются непосредственным воплощением всякого человеческого труда. Отсюда магический характер денег. В том строе общества, который мы сейчас изучаем, отношения людей в общественном процессе производства чисто атомистические. Вследствие этого их производственные отношения принимают вещный характер, не зависимый от их кон-

троля – и сознательной индивидуальной деятельности. Это проявляется, прежде всего, в том, что продукты их труда принимают вообще форму товаров. Таким образом, загадка денежного фетиша есть лишь ставшая видимой, слепящая взор загадка товарного фетиша.

Глава 3. Деньги, или обращение товаров

1. Мера стоимостей

В этой работе я везде предполагаю, ради упрощения, что денежным товаром является золото. Первая функция золота состоит в том, чтобы доставить товарному миру материал для выражения стоимости, т. е. для того чтобы выразить стоимости товаров как одноименные величины, качественно одинаковые и количественно сравнимые. Оно функционирует, таким образом, как всеобщая мера стоимостей, и прежде всего в силу этой функции золото – этот специфический эквивалентный товар – становится деньгами.

Не деньги делают товары соизмеримыми. Наоборот. Именно потому, что все товары как стоимости представляют собой овеществленный человеческий труд и, следовательно, сами по себе соизмеримы, – именно поэтому все они и могут измерять свои стоимости одним и тем же специфическим товаром, превращая, таким образом, этот последний в общую для них меру стоимостей, т. е. в деньги. Деньги как мера стоимости есть необходимая форма проявления имманентной товарам меры стоимости, – рабочего времени.

Цена, или денежная форма товаров, как и вообще их стоимостная форма, есть нечто, отличное от их чувственно воспринимаемой реальной телесной формы, следовательно, – форма лишь идеальная, — существующая лишь в представлении. Следовательно, свою функцию меры стоимостей деньги выполняют лишь как мысленно представляемые, или идеальные, деньги.

Как мера стоимостей и как масштаб цен деньги выполняют две совершенно различные функции. Мерой стоимостей они являются как общественное воплощение человеческого труда, масштабом цен – как фиксированный вес металла. Как мера стоимости они служат для того, чтобы превращать стоимости

бесконечно разнообразных товаров в цены, в мысленно представляемые количества золота; как масштаб цен они измеряют эти количества золота. Мерой стоимостей измеряются товары как стоимости; напротив, масштаб цен измеряет различные количества золота данным его количеством, а не стоимость данного количества золота весом других его количеств. Для масштаба цен определенный вес золота должен быть фиксирован как единица измерения. Здесь, как и при всяком другом определении одноименных величин, решающее значение имеет устойчивость соотношения мер. Следовательно, масштаб цен выполняет свою функцию тем лучше, чем неизменнее одно и то же количество золота служит единицей измерения.

2. Средство обращения

а) Метаморфоз товаров

Мы видели, что процесс обмена товаров заключает в себе противоречащие и исключаящие друг друга отношения. Развитие товара не снимает этих противоречий, но создает форму для их движения. Таков и вообще тот метод, при помощи которого разрешаются действительные противоречия. — Поскольку процесс обмена перемещает товары из рук, где они являются не потребительными стоимостями, в руки, где они являются потребительными стоимостями, постольку этот процесс есть общественный обмен веществ.

Итак, процесс обмена товара совершается в виде следующей смены форм:

Товар – Деньги – Товар

$T - D - T$

Со стороны своего вещественного содержания это движение представляет собой $T - T$, обмен товара на товар, обмен веществ общественного труда, обмен веществ, в конечном результате которого угасает и самый процесс. $T - D$. Первый метаморфоз товара, или продажа. Переселение товарной стоимости из плоти товара в плоть денег есть, как я это назвал в другом месте, *salto mortale* товара.

Разделение труда превращает продукт труда в товар и делает поэтому необходимым его превращение в деньги. Первона-

чальная товарная форма сбрасывается путем отчуждения товара, следовательно – в тот момент, когда потребительная стоимость товара действительно притягивает к себе золото, лишь мысленно представленное в цене товара. Поэтому реализация цены, или только идеальной формы стоимости товара, есть, с другой стороны, реализация только идеальной потребительной стоимости денег, – превращение товара в деньги есть в то же время превращение денег в товар. Этот единый процесс является, таким образом, двусторонним: один его полюс – со стороны товаровладельца – продажа, противоположный полюс – со стороны владельца денег – купля. Продажа есть купля, $T - Д$ есть в то же время $Д - T$.

б) Обращение денег

Смена форм, в которой совершается вещественный обмен продуктами труда, $T - Д - T$, обуславливает, что одна и та же стоимость, образуя в качестве товара исходный пункт процесса, снова возвращается к этому же пункту в виде товара. Таким образом, это движение товаров представляет собой кругооборот.

Обращение денег есть постоянное монотонное повторение одного и того же процесса. Товар всегда находится на стороне продавца, деньги – всегда на стороне покупателя как покупательное средство. Они функционируют как покупательное средство, реализуя цену товара. Но, реализуя ее, деньги переносят товар из рук продавца в руки покупателя и в то же время удаляются сами из рук покупателя в руки продавца с тем, чтобы повторить тот же самый процесс с каким-либо другим товаром.

3. Деньги

Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому также, непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения, есть деньги. Поэтому золото (или серебро) – деньги.

а) Образование сокровищ

Товар как потребительная стоимость удовлетворяет какую-нибудь особенную потребность и образует особенный элемент вещественного богатства. Но стоимость товара измеряет степень его притягательной силы по отношению ко всем элементам ве-

щественного богатства, следовательно, измеряет общественное богатство своего владельца.

Стремление к накоплению сокровищ по природе своей безмерно. Качественно или по своей форме деньги не имеют границ, т. е. являются всеобщим представителем вещественного богатства, потому что они непосредственно могут быть превращены во всякий товар. Чтобы удержать у себя золото как деньги, т. е. как элемент созидания сокровищ, надо воспрепятствовать его обращению, его растворению как покупательного средства в средствах потребления. Следовательно, созидатель сокровищ приносит потребности своей плоти в жертву золотому фетишу.

б) Средство платежа

В рассмотренной нами непосредственной форме товарного обращения одна и та же величина стоимости всегда имела вдвойне: в виде товара на одном полюсе, в виде денег на противоположном полюсе. Товаровладельцы вступали поэтому в соприкосновение между собой лишь как представители имеющих в наличности взаимных эквивалентов. Однако с развитием товарного обращения развиваются отношения, благодаря которым отчуждение товаров отделяется во времени от реализации их цены. Здесь достаточно будет отметить лишь наиболее элементарные из этих отношений. Один вид товаров требует более длинного, другой – более короткого времени для своего производства. Поэтому один товаровладелец может выступить в качестве продавца раньше, чем другой выступит в качестве покупателя. При частом повторении одних и тех же сделок между одними и теми же лицами условия продажи товаров регулируются условиями их производства. Продавец становится кредитором, покупатель – должником. Так как здесь изменился метаморфоз товара, или развитие его стоимостной формы, то и деньги приобретают другую функцию. Они становятся средством платежа.

Функция денег как средства платежа включает в себе непосредственное противоречие. Поскольку платежи взаимно погашаются, деньги функционируют лишь идеально как счетные деньги, или мера стоимости. Поскольку же приходится производить действительные платежи, деньги выступают не как средство обращения, не как лишь переходящая и посредствующая форма обмена веществ, а как индиви-

дуальное воплощение общественного труда, как самостоятельное наличное бытие меновой стоимости, или абсолютный товар.

Отдел 2. Превращение денег в капитал
Глава. 4. Превращение денег в капитал

1. Всеобщая формула капитала

Товарное обращение есть исходный пункт капитала. Историческими предпосылками возникновения капитала являются товарное производство и развитое товарное обращение, торговля. Мировая торговля и мировой рынок открывают в XVI столетии новую историю капитала.

Деньги как деньги и деньги как капитал сначала отличаются друг от друга лишь неодинаковой формой обращения. Непосредственная форма товарного обращения есть $T - D - T$, превращение товара в деньги и обратное превращение денег в товар, продажа ради купли. Но наряду с этой формой мы находим другую, специфически отличную от нее, форму $D - T - D$ превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги, куплю ради продажи. Деньги, описывающие в своем движении этот последний цикл, превращаются в капитал, становятся капиталом и уже по своему назначению представляют собой капитал.

В обращении $T - D - T$ деньги, в конце концов, превращаются в товар, который служит потребительной стоимостью. Следовательно, тут деньги затрачиваются окончательно. Напротив, в противоположной форме $D - T - D$ покупатель затрачивает деньги лишь для того, чтобы получить деньги в качестве продавца. Покупая товар, он бросает деньги в обращение с тем, чтобы вновь извлечь их оттуда путем продажи того же самого товара. Он выпускает из рук деньги лишь с затаенным намерением снова овладеть ими. Таким образом, деньги здесь лишь авансируются.

В простом товарном обращении оба крайние пункта имеют одну и ту же экономическую форму. Оба они – товары. И притом товары равной стоимости. Но зато они качественно различные потребительные стоимости, например, хлеб и платье. Обмен продуктов, обмен различных веществ, в которых выражается общественный

труд, составляет здесь содержание движения. Иначе обстоит дело в обращении $D - T - D$. На первый взгляд оно представляется, вследствие своей тавтологичности, бессодержательным. Оба крайние пункта имеют одну и ту же экономическую форму. Оба они – деньги, следовательно, не являются качественно различными потребительными стоимостями, ибо деньги представляют собой как раз такой превращенный образ товаров, в котором погашены все особенные потребительные стоимости последних.

Одна денежная сумма может вообще отличаться от другой денежной суммы только по величине. Процесс $D - T - D$ обязан поэтому своим содержанием не качественному различию между своими крайними пунктами, – так как оба они деньги, – а лишь их количественной разнице. В результате этого процесса из обращения извлекается больше денег, чем первоначально было брошено в него. Хлопок, купленный, например, за 100 ф. ст., снова продается за 100 + 10 ф. ст., или 110 фунтов стерлингов. Поэтому полная форма рассматриваемого процесса выражается так: $D - T - D'$, где $D' = D + \Delta D$, т. е. равно первоначально авансированной сумме плюс некоторое приращение. Это приращение, или избыток над первоначальной стоимостью, я называю прибавочной стоимостью (surplus value). Таким образом, первоначально авансированная стоимость не только сохраняется в обращении, но и изменяет свою величину, присоединяет к себе прибавочную стоимость, или возрастает. И как раз это движение превращает ее в капитал.

Заканчивая движение, деньги образуют его новое начало. Следовательно, конец каждого отдельного кругооборота, в котором купля совершается ради продажи, уже сам по себе образует начало нового кругооборота. Простое товарное обращение – продажа ради купли – служит средством для достижения конечной цели, лежащей вне обращения, – для присвоения потребительных стоимостей, для удовлетворения потребностей. Напротив, обращение денег в качестве капитала есть самоцель, так как возрастание стоимости осуществляется лишь в пределах этого постоянно возобновляющегося движения. Поэтому движение капитала не знает границ.

Купить, чтобы продать, или, точнее, купить, чтобы продать дороже, $D - T - D'$, представляет на первый взгляд форму, свойственную лишь одному виду капитала – купеческому капиталу. Но и промышленный капитал есть деньги, которые превращают-

ся в товар и потом путем продажи товара обратно превращаются в большее количество денег. Акты, которые совершаются вне сферы обращения в промежутке между куплей и продажей, нисколько не изменяют этой формы движения. Наконец, в капитале, приносящем проценты, обращение $D - T - D'$ представлено в сокращенном виде, в своем результате без посредствующего звена, в своем, так сказать, лапидарном стиле, как $D - D'$, как деньги, которые равны большему количеству денег, как стоимость, которая больше самой себя. Таким образом, $D - T - D'$ есть действительно всеобщая формула капитала, как он непосредственно проявляется в сфере обращения.

2. Противоречия всеобщей формулы

Та форма обращения, в которой денежная куколка превращается в капитал, противоречит всем развитым раньше законам относительно природы товара, стоимости, денег и самого обращения. От простого товарного обращения ее отличает обратная последовательность тех же самых двух противоположных процессов, продажи и купли. Но каким чудом такое чисто формальное различие может преобразовать самое природу данного процесса?

Если обмениваются товары или товары и деньги равной меновой стоимости, т. е. эквиваленты, то, очевидно, никто не извлекает из обращения большей стоимости, чем пускает в него. В таком случае не происходит образования прибавочной стоимости. В своей чистой форме процесс обращения товаров обуславливает собой обмен эквивалентов.

Итак, образование прибавочной стоимости, а потому и превращение денег в капитал не может быть объяснено ни тем, что продавцы продают свои товары выше их стоимости, ни тем, что покупатели покупают их ниже их стоимости. Как ни вертись, а факт остается фактом: если обмениваются эквиваленты, то не возникает никакой прибавочной стоимости, и, если обмениваются не эквиваленты, тоже не возникает никакой прибавочной стоимости. Обращение, или товарообмен, не создает никакой стоимости.

3. Купля и продажа рабочей силы

Изменение стоимости денег, которым предстоит превратиться в капитал, не может совершиться в самих деньгах, ибо как покупательное средство и средство платежа они лишь реализуют цену товаров, покупаемых на них или оплачиваемых ими, между тем как застывая в своей собственной форме, они превращаются в окаменелости неизменных величин стоимости. Столь же мало может возникнуть это изменение из второго акта обращения, из перепродажи товара, так как этот акт лишь превращает товар из его натуральной формы опять в денежную. Следовательно, изменение должно произойти с товаром, покупаемым в первом акте $D - T$, а не с его стоимостью, так как обмениваются эквиваленты, причем товары оплачиваются по их стоимости. Таким образом, это изменение может возникнуть только из потребительной стоимости товара как таковой, т. е. только из его потребления. Но извлечь стоимость из потребления товара нашему владельцу денег удастся лишь в том случае, если ему посчастливится открыть в пределах сферы обращения, т. е. на рынке, такой товар, сама потребительная стоимость которого обладала бы оригинальным свойством быть источником стоимости, – такой товар, действительное потребление которого было бы овеществлением труда, а, следовательно, созиданием стоимости. –И владелец денег находит на рынке такой специфический товар; это – способность к труду, или рабочая сила.

Под рабочей силой, или способностью к труду, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости.

Рабочая сила может появиться на рынке в качестве товара лишь тогда и лишь постольку, когда и поскольку она выносятся на рынок или продается ее собственным владельцем, т. е. тем самым лицом, рабочей силой которого она является. Чтобы ее владелец мог продавать ее как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности. Он и владелец денег встречаются на рынке и вступают между собой в отношения как равноправные товаровладельцы, различающиеся лишь тем, что один – покупатель, а другой – продавец, следовательно, оба – юридически равные лица. Для сохранения этого отношения требуется,

чтобы собственник рабочей силы продавал ее постоянно лишь на определенное время, потому что, если бы он продал ее целиком раз и навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца в товар.

Таким образом, владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдет на товарном рынке свободного рабочего, свободного в двойном смысле: в том смысле, что рабочий – свободная личность и располагает своей рабочей силой как товаром и что, с другой стороны, он не имеет для продажи никакого другого товара, гол, как сокол, свободен от всех предметов, необходимых для осуществления своей рабочей силы.

Этот своеобразный товар, рабочая сила, подлежит теперь нашему ближайшему рассмотрению. Подобно всем другим товарам он обладает стоимостью. Чем определяется последняя?

Стоимость рабочей силы, как и всякого другого товара, определяется рабочим временем, необходимым для производства, а, следовательно, и воспроизводства этого специфического предмета торговли. Поскольку рабочая сила – стоимость, в ней самой представлено лишь определенное количество овеществленного общественного среднего труда. Рабочая сила существует только как способность живого индивидуума. Производство рабочей силы предполагает, следовательно, существование последнего. Раз существование индивидуума дано, производство рабочей силы состоит в воспроизводстве самого индивидуума, в поддержании его жизни. Для поддержания своей жизни живой индивидуум нуждается в известной сумме жизненных средств. Таким образом, рабочее время, необходимое для производства рабочей силы, сводится к рабочему времени, необходимому для производства этих жизненных средств, или стоимость рабочей силы есть стоимость жизненных средств, необходимых для поддержания жизни ее владельца.

Следовательно, сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сами естественные потребности, как-то: пища, одежда, топливо, жилище и т. д., различны в зависимости от климатических и других природных особенностей той или другой страны. С другой стороны, размер так называемых необходимых потребностей, равно как и “якобы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и за-

висят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим в значительной степени и от того, при каких условиях, а, следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент.

Рабочие силы, исчезающие с рынка вследствие изнашивания и смерти, должны постоянно замещаться по меньшей мере таким же количеством новых рабочих сил. Сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включают в себя поэтому жизненные средства таких заместителей, т. е. детей рабочих, и таким путем увековечивается на товарном рынке раса этих своеобразных товаровладельцев. Для того чтобы преобразовать общечеловеческую природу так, чтобы она получила подготовку и навыки в определенной отрасли труда, стала развитой и специфической рабочей силой, требуется определенное образование или воспитание, которое, в свою очередь, стоит большей или меньшей суммы товарных эквивалентов. Эти издержки на образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы. Следовательно, эти издержки обучения – совершенно ничтожные для обычной рабочей силы – входят в круг стоимостей, затрачиваемых на ее производство.

Отдел 3. Производство абсолютной прибавочной стоимости

Глава. 5. Процесс труда и процесс увеличения стоимости

1. Процесс труда

Потребление рабочей силы – это сам труд. Покупатель рабочей силы потребляет ее, заставляя работать ее продавца. Последний вследствие этого становится *actu* [на деле] осуществляющей себя рабочей силой, рабочим, между тем как раньше он был таковым лишь *potentia* [потенциально]. Для того чтобы выразить свой труд в товарах, он должен, прежде всего, выразить его в потребительных стоимостях, в вещах, которые служат для удовлетворения тех или иных потребностей. Следовательно, капиталист заставляет рабочего изготовлять какую-либо особую потребительную стоимость, какую-либо определенную вещь. То обстоятельство, что производство по-

требительных стоимостей, или благ, совершается для капиталиста и под его контролем, нисколько не изменяет общей природы этого производства. Поэтому процесс труда необходимо рассмотреть сначала независимо от какой бы то ни было определенной общественной формы.

Труд есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой. Веществу природы он сам противостоит как сила природы. Для того чтобы присвоить вещество природы в форме, пригодной для его собственной жизни, он приводит в движение принадлежащие его телу естественные силы: руки и ноги, голову и пальцы. Воздействуя посредством этого движения на внешнюю природу и изменяя ее, он в то же время изменяет свою собственную природу. Он развивает дремлющие в ней силы и подчиняет игру этих сил своей собственной власти. Итак, в процессе труда деятельность человека при помощи средства труда вызывает заранее намеченное изменение предмета труда. Процесс угасает в продукте. Продукт процесса труда есть потребительная стоимость, вещество природы, приспособленное к человеческим потребностям посредством изменения формы.

Процесс труда, как мы изобразили его в простых и абстрактных его моментах, есть целесообразная деятельность для созидания потребительных стоимостей, присвоение данного природой для человеческих потребностей, всеобщее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие человеческой жизни, и потому он не зависит от какой бы то ни было формы этой жизни, а, напротив, одинаково общ всем ее общественным формам.

Процесс труда, как процесс потребления рабочей силы капиталистом, обнаруживает две своеобразные особенности. Рабочий работает под контролем капиталиста, которому принадлежит его труд. Капиталист наблюдает за тем, чтобы работа совершалась в надлежащем порядке, и чтобы средства производства потреблялись целесообразно, следовательно, чтобы сырой материал не растрачивался понапрасну, и чтобы с орудиями труда обходились бережно, т. е. чтобы они разрушались лишь настолько, насколько этого требует их употребление в работе. А во-вторых: продукт есть собственность капиталиста, а не непосредственного производителя, не рабочего.

Капиталист оплачивает, например, дневную стоимость рабочей силы.

Куплей рабочей силы капиталист присоединил самый труд как живой фермент к мертвым, принадлежащим ему же элементам образования продукта. С его точки зрения процесс труда есть лишь потребление купленного им товара, рабочей силы, но он может потреблять ее лишь при том условии, если присоединит к ней средства производства. Процесс труда есть процесс между вещами, которые купил капиталист, между принадлежащими ему вещами. Поэтому продукт этого процесса принадлежит ему в той же мере, как продукт процесса брожения в его винном погребе.

2. Процесс увеличения стоимости

Продукт – собственность капиталиста – есть известная потребительная стоимость: пряжа, сапоги и т. д. Потребительная стоимость при товарном производстве вообще не представляет собой вещи, «*qu'on aime pour lui-même*» [«которую любят ради нее самой»]. Потребительные стоимости вообще производятся здесь лишь потому и постольку, поскольку они являются материальным субстратом, носителями меновой стоимости. И наш капиталист заботится о двоякого рода вещах. Во-первых, он хочет произвести потребительную стоимость, обладающую меновой стоимостью, предмет, предназначенный для продажи, т. е. товар. И, во-вторых, он хочет произвести товар, стоимость которого больше суммы стоимости товаров, необходимых для его производства, больше суммы стоимости средств производства и рабочей силы, на которые он авансировал на товарном рынке свои наличные деньги. Он хочет произвести не только потребительную стоимость, но и товар, не только потребительную стоимость, но и стоимость, и не только стоимость, но и прибавочную стоимость.

Следовательно, стоимость рабочей силы и стоимость, создаваемая в процессе ее потребления, суть две различные величины. Капиталист, покупая рабочую силу, имел в виду это различие стоимости. Ее полезное свойство, ее способность производить пряжу или сапоги, было только *conditio sine qua non* (необходимым условием), потому что для создания стоимости необходимо затратить труд в полезной форме. Но решающее значение имела специфическая по-

требительная стоимость этого товара, его свойство быть источником стоимости, притом большей стоимости, чем имеет он сам. Это – та специфическая услуга, которой ожидает от него капиталист. И он действует при этом соответственно вечным законам товарного обмена. В самом деле, продавец рабочей силы, подобно продавцу всякого другого товара, реализует ее меновую стоимость и отчуждает ее потребительную стоимость. Он не может получить первой, не отдавая второй. Потребительная стоимость рабочей силы, самый труд, так же не принадлежит ее продавцу, как потребительная стоимость проданного масла – торговцу маслом. Владелец денег оплатил дневную стоимость рабочей силы, поэтому ему принадлежит потребление ее в течение дня, дневной труд. То обстоятельство, что дневное содержание рабочей силы стоит только половину рабочего дня, между тем как рабочая сила может действовать, работать целый день, что поэтому стоимость, создаваемая потреблением рабочей силы в течение одного дня, вдвое больше, чем ее собственная дневная стоимость, есть лишь особое счастье для покупателя, но не составляет никакой несправедливости по отношению к продавцу.

Если мы сравним теперь процесс образования стоимости и процесс увеличения стоимости, то окажется, что процесс увеличения стоимости есть не что иное, как процесс образования стоимости, продолженный далее известного пункта. Если процесс образования стоимости продолжается лишь до того пункта, когда уплаченная капиталом стоимость рабочей силы будет возмещена новым эквивалентом, то это будет простой процесс образования стоимости. Если же процесс образования стоимости продолжается далее этого пункта, то он становится процессом увеличения стоимости.

Глава 6. Постоянный капитал и переменный капитал

Различные факторы процесса труда принимают различное участие в образовании стоимости продукта.

Рабочий присоединяет к предмету труда новую стоимость, присоединяя к нему определенное количество труда, каковы бы ли были конкретное содержание, цель и технический характер этого труда. С другой стороны, стоимости потребленных средств производства мы вновь находим в виде составных частей стоимости продукта, например, стоимость хлопка и веретен – в стоимости

пряжи. Следовательно, стоимость средств производства сохраняется, переносясь на продукт. Это перенесение совершается во время превращения средств производства в продукт, в процессе труда. Оно совершается посредством труда.

Простым количественным присоединением труда присоединяется новая стоимость, вследствие же особого качества присоединяемого труда старые стоимости средств производства сохраняются в продукте. Это двустороннее действие одного и того же труда, как следствие двойственного характера последнего, наглядно обнаруживается в различных явлениях.

Лишь постольку, поскольку средства производства во время процесса труда утрачивают стоимость, существовавшую в форме старых потребительных стоимостей этих средств производства, они переносят стоимость на новую форму продукта. Поэтому средства производства никогда не могут присоединить к продукту стоимость большую, чем та, которой они обладают независимо от обслуживаемого ими процесса труда.

Иначе обстоит дело с субъективным фактором процесса труда, с проявляющейся в действии рабочей силой. В то время как труд благодаря его целесообразной форме переносит стоимость средств производства на продукты и тем самым сохраняет ее, каждый момент его движения создает добавочную стоимость, новую стоимость.

Итак, та часть капитала, которая превращается в средства производства, т. е. в сырой материал, вспомогательные материалы и средства труда, в процессе производства не изменяет величины своей стоимости. Поэтому я называю ее постоянной частью капитала, или, короче, постоянным капиталом.

Напротив, та часть капитала, которая превращена в рабочую силу, в процессе производства изменяет свою стоимость. Она воспроизводит свой собственный эквивалент и сверх того избыток, прибавочную стоимость, которая, в свою очередь, может изменяться, быть больше или меньше. Из постоянной величины эта часть капитала непрерывно превращается в переменную. Поэтому я называю ее переменной частью капитала, или, короче, переменным капиталом.

Глава 7. Норма прибавочной стоимости

1. Степень эксплуатации рабочей силы

Порожденная авансированным капиталом K в процессе производства прибавочная стоимость, или прирост авансированной капитальной стоимости, выступает, прежде всего, как избыток стоимости продукта над суммой стоимости элементов его производства.

Капитал K распадается на две части: денежную сумму c , израсходованную на средства производства, и другую денежную сумму v , израсходованную на рабочую силу; c представляет часть стоимости, превращенную в постоянный капитал, v – часть стоимости, превращенную в переменный капитал.

Мы уже видели, что рабочий в продолжение одной части процесса труда производит только стоимость своей рабочей силы, т. е. стоимость необходимых ему жизненных средств. Но так как в ту часть рабочего дня, в продолжение которой он производит дневную стоимость рабочей силы, скажем 3 шилл., он производит только эквивалент той стоимости, которая уже уплачена ему капиталистом, т. е. просто возмещает вновь созданной стоимостью авансированную переменную капитальную стоимость, то это производство стоимости является просто воспроизводством. Итак, ту часть рабочего дня, в продолжение которой совершается это воспроизводство, я называю необходимым рабочим временем, а труд, затрачиваемый в течение этого времени, – необходимым трудом. Необходимым для рабочих потому, что он независим от общественной формы их труда. Необходимым для капитала и капиталистического мира потому, что постоянное существование рабочего является их базисом.

Второй период процесса труда, – тот, в течение которого рабочий работает уже за пределами необходимого труда, – хотя и стоит ему труда, затраты рабочей силы, однако не образует никакой стоимости для рабочего. Он образует прибавочную стоимость, которая прельщает капиталиста всей прелестью созидания из ничего. Эту часть рабочего дня я на-

зываю прибавочным рабочим временем, а затраченный в течение ее труд – прибавочным трудом (surplus labour).

Так как стоимость переменного капитала равна стоимости купленной им рабочей силы, так как стоимость этой рабочей силы определяет необходимую часть рабочего дня, а прибавочная стоимость, в свою очередь, определяется избыточной частью рабочего дня, то из этого следует: прибавочная стоимость относится к переменному капиталу, как прибавочный труд относится к необходимому труду, или норма прибавочной стоимости =

$$\frac{\text{прибавочный труд}}{\text{необходимый труд}}$$

Обе части пропорции выражают одно и то же отношение в различной форме: в одном случае в форме овеществленного труда, в другом случае в форме текучего труда. Поэтому норма прибавочной стоимости есть точное выражение степени эксплуатации рабочей силы капиталом, или рабочего капиталистом.

Ту часть продукта, в которой выражается прибавочная стоимость, мы называем прибавочным продуктом (surplus produce, produit net). Как норма прибавочной стоимости определяется отношением последней не ко всей сумме капитала, а только к его переменной составной части, так и уровень прибавочного продукта определяется отношением последнего не ко всему остальному продукту, а только к той части продукта, в которой выражается необходимый труд. Как производство прибавочной стоимости есть определяющая цель капиталистического производства, так и степень богатства измеряется не абсолютной величиной продукта, а относительной величиной прибавочного продукта.

Отдел 4. Производство относительной прибавочной стоимости

Глава 10. Понятие относительной прибавочной стоимости

Прибавочную стоимость, производимую путем удлинения рабочего дня, я называю абсолютной прибавочной стоимостью. Напротив, ту прибавочную стоимость, которая возникает вследствие сокращения необходимого рабочего времени и соответствующего

изменения соотношения величин обеих составных частей рабочего дня, я называю относительной прибавочной стоимостью. Чтобы понизилась стоимость рабочей силы, повышение производительности труда должно захватить те отрасли промышленности, продукты которых определяют стоимость рабочей силы, т. е. или уже принадлежат к числу обычных жизненных средств, или могут заменить последние.

Стоимость товаров обратно пропорциональна производительной силе труда. Это относится и к стоимости рабочей силы, так как она определяется товарными стоимостями. Напротив, относительная прибавочная стоимость прямо пропорциональна производительной силе труда. Она повышается с повышением и падает с понижением производительной силы труда.

Глава 11. Кооперация

Как мы видели, капиталистическое производство начинается на деле с того момента, когда один и тот же индивидуальный капитал занимает одновременно многих рабочих, следовательно, процесс труда расширяет свои размеры и доставляет продукт в большом количестве. Действие многих рабочих в одно и то же время, в одном и том же месте (или, если хотите, на одном и том же поле труда) для производства одного и того же вида товаров, под командой одного и того же капиталиста составляет исторически и логически исходный пункт капиталистического производства.

Та форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства, называется кооперацией. По сравнению с равновеликой суммой отдельных индивидуальных рабочих дней комбинированный рабочий день производит большие массы потребительных стоимостей и уменьшает поэтому рабочее время, необходимое для достижения определенного полезного эффекта. Кооперация остается основной формой капиталистического способа производства, хотя в своем простом виде она сама представляет собой лишь особую форму наряду с другими, более развитыми ее формами.

Глава 12. Разделение труда и мануфактура

Кооперация, основанная на разделении труда, создает свою классическую форму в мануфактуре. Как характерная форма капиталистического производства, она господствует в течение мануфактурного периода в собственном смысле слова, т. е. приблизительно с половины XVI столетия до последней трети XVIII.

Для правильного понимания разделения труда внутри мануфактуры существенно обратить внимание на следующие пункты. Прежде всего расчленение процесса производства на его особые фазы совершенно совпадает в данном случае с разложением ремесленной деятельности на ее различные частичные операции. Является ли такая операция сложной или простой, она во всяком случае сохраняет свой ремесленный характер и, следовательно, зависит от силы, ловкости, быстроты и уверенности каждого отдельного рабочего, от его умения обращаться со своим инструментом. Базисом остается ремесло.

Так как товарное производство и товарное обращение являются общей предпосылкой капиталистического способа производства, то мануфактурное разделение труда требует уже достигшего известной степени зрелости разделения труда внутри общества. Наоборот, мануфактурное разделение труда, в свою очередь, оказывает влияние на общественное разделение труда, развивая и расчленяя его дальше. По мере дифференцирования инструментов труда все более и более дифференцируются и те отрасли производства, в которых эти инструменты изготавливаются.

Сосредоточение значительного числа рабочих под командой одного и того же капиталиста образует естественный исходный пункт как кооперации вообще, так и мануфактуры. В свою очередь мануфактурное разделение труда делает численный рост употребляемых в дело рабочих технической необходимостью. В мануфактуре, как и в простой кооперации, функционирующее рабочее тело есть форма существования капитала. Общественный производственный механизм, составленный из многих индивидуальных частичных рабочих, принадлежит капиталисту. Вследствие этого производительная сила, возникающая из комбинации различных видов труда, представляется производительной силой капитала.

Глава 13. Машины и крупная промышленность

В мануфактуре исходной точкой переворота в способе производства служит рабочая сила, в крупной промышленности – средство труда. Всякая развитая совокупность машин состоит из трех существенно различных частей: машины-двигателя, передаточного механизма, наконец, машины-орудия, или рабочей машины. Итак, рабочая машина – это такой механизм, который, получив соответственное движение, совершает своими орудиями те самые операции, которые раньше рабочий совершал подобными же орудиями.

Машина, от которой происходит промышленная революция, заменяет рабочего, действующего одновременно только одним орудием, таким механизмом, который разом оперирует массой одинаковых или однородных орудий и приводится в действие одной двигательной силой, какова бы ни была форма последней. Но система машин в собственном смысле этого слова заступает место отдельной самостоятельной машины только в том случае, когда предмет труда проходит последовательный ряд взаимно связанных частичных процессов, которые выполняются цепью разнородных, но взаимно дополняющих друг друга рабочих машин. Здесь вновь выступает характерная для мануфактуры кооперация, основанная на разделении труда, но теперь она представляет собою уже комбинацию частичных рабочих машин.

С увеличением числа изобретений и возрастанием спроса на вновь изобретенные машины все более развивалось, с одной стороны, распадение фабрикаций машин на многочисленные самостоятельные отрасли, а с другой стороны – разделение труда внутри машиностроительных мануфактур. Таким образом, мы открываем здесь в мануфактуре непосредственную техническую основу крупной промышленности. Переворот в способе производства, совершаемый в одной сфере промышленности, обуславливает такой же переворот в других сферах.

В мануфактуре и ремесле рабочий заставляет орудие служить себе, на фабрике он служит машине. Там движение орудия труда исходит от него, здесь он должен следовать за его движением. В мануфактуре рабочие образуют члены одного живого механизма. На фабрике мертвый механизм существует независимо от них, и они присоединены к нему как живые придатки.

Отдел 6. Заработная плата

Глава 17. Превращение стоимости, соответственно цены, рабочей силы в заработную плату

На поверхности буржуазного общества заработная плата рабочего представляется в виде цены труда, в виде определенного количества денег, уплачиваемых за определенное количество труда. При этом говорят о стоимости труда, и ее денежное выражение называют необходимой или естественной ценой труда. С другой стороны, говорят о рыночных ценах труда, т. е. о ценах, колеблющихся выше или ниже его необходимой цены.

Для того чтобы быть проданным на рынке в качестве товара, труд во всяком случае должен существовать до этой продажи. Но если бы рабочий имел возможность дать своему труду самостоятельное существование, он продавал бы созданный трудом товар, а не труд. Фактически на товарном рынке владельцу денег противостоит непосредственно не труд, а рабочий. То, что продает последний, есть его рабочая сила. Когда его труд действительно начинается, он перестает принадлежать ему и, следовательно, не может быть им продан. Труд есть субстанция и имманентная мера стоимостей, но сам он не имеет стоимости.

Посмотрим прежде всего, каким образом стоимость и цена рабочей силы в своей превращенной форме выражаются в виде заработной платы.

Как мы знаем, дневная стоимость рабочей силы рассчитывается сообразно определенной продолжительности жизни рабочего, которой соответствует определенная длина рабочего дня. Допустим, что обычный рабочий день продолжается 12 часов и что дневная стоимость рабочей силы равна 3 шилл., представляющим денежное выражение стоимости, которая воплощает в себе 6 рабочих часов. Если рабочий получает 3 шилл., он получает стоимость своей рабочей силы, функционирующей в течение 12 часов. Выразив теперь эту дневную стоимость рабочей силы в виде стоимости дневного труда, мы получим формулу: двенадцатичасовой труд имеет стоимость в 3 шиллинга. Стоимость рабочей силы определяет, таким образом, стоимость труда, или – в ———— денежном выражении – его необходимую цену. Если же цена рабочей силы от-

клоняется от ее стоимости, то и цена труда отклоняется от его так называемой стоимости.

Так как стоимость труда есть лишь иррациональное выражение для стоимости рабочей силы, то само собой понятно, что стоимость труда всегда должна быть меньше, чем вновь созданная трудом стоимость, потому что капиталист всегда заставляет рабочую силу функционировать дольше, чем это необходимо для воспроизводства ее собственной стоимости. В приведенном выше примере стоимость рабочей силы, функционирующей в течение 12 часов, равна 3 шилл., – стоимости, для воспроизводства которой рабочая сила должна функционировать 6 часов. Между тем вновь созданная стоимость равна 6 шилл., так как фактически рабочая сила функционировала 12 часов, а вновь созданная ею стоимость зависит не от ее собственной стоимости, а от продолжительности ее функционирования. Мы получаем, таким образом, тот на первый взгляд нелепый результат, что труд, создающий стоимость в 6 шилл., сам обладает стоимостью в 3 шиллинга. Мы видим далее, что стоимость в 3 шилл., в которой выражается оплаченная часть рабочего дня, т. е. шестичасовой труд, выступает как стоимость, или цена, всего двенадцатичасового рабочего дня, включающего в себя шесть неоплаченных часов труда. Итак, форма заработной платы стирает всякие следы разделения рабочего дня на необходимый и прибавочный, на оплаченный и неоплаченный труд. Весь труд выступает как оплаченный труд.

Глава 18. Повременная заработная плата

Как мы помним, рабочая сила продается всегда на определенный период времени. Поэтому той превращенной формой, в которой непосредственно выражается дневная стоимость рабочей силы, недельная ее стоимость и т. д., является форма «повременной заработной платы», т. е. поденная и т. д. заработная плата.

Заметим, прежде всего, что изложенные в пятнадцатой главе законы изменения цены рабочей силы и прибавочной стоимости превращаются в законы заработной платы путем простой перемены формы. Равным образом различие между меновой стоимостью рабочей силы и массой жизненных средств, в которые она превращается, представляется теперь в виде различия между номинальной

и реальной заработной платой. Было бы излишне повторять в отношении формы проявления все то, что было изложено относительно существенной формы. Мы ограничимся поэтому немногими характеризующими повременную заработную плату пунктами.

Та сумма денег, которую рабочий получает за свой дневной, недельный и т. д. труд, образует сумму его номинальной заработной платы, т. е. заработной платы в ее стоимостном выражении. Очевидно, однако, что в зависимости от продолжительности рабочего дня, т. е. в зависимости от количества труда, ежедневно доставляемого рабочим, одна и та же поденная, понедельная и т. д. заработная плата может представлять очень различную цену труда, т. е. очень различные денежные суммы за одно и то же количество труда. Таким образом, при повременной плате необходимо, далее, различать общую сумму заработной платы – поденной, понедельной и т. д., и цену труда. Но как найти эту цену, или денежную стоимость данного количества труда? Мы получим среднюю цену труда, если разделим среднюю дневную стоимость рабочей силы на число часов среднего рабочего дня. Найденная таким образом цена рабочего часа служит единицей измерения цены труда.

При растущей поденной или понедельной плате цена труда может номинально остаться неизменной и тем не менее упасть ниже своего нормального уровня. Это случается каждый раз, когда при постоянной цене труда, т. е. рабочего часа, рабочий день увеличивается за пределы своей обычной продолжительности.

Глава 19. Поштучная заработная плата

Поштучная заработная плата есть не что иное, как превращенная форма повременной заработной платы, точно так же как повременная заработная плата есть превращенная форма стоимости или цены рабочей силы.

Все же само собой очевидно, что различие в форме выплаты заработной платы ничуть не меняет ее сущности, хотя одна из этих форм может быть более благоприятной для развития капиталистического производства, чем другая.

Пусть обычный рабочий день состоит из 12 часов, из которых 6 оплачено и 6 не оплачено. Созданная в течение этого дня стоимость пусть будет равна 6 шилл., следовательно, созданная в один

рабочий час стоимость – 6 пенсов. Пусть, далее, опыт показал, что рабочий, работающий со средней степенью интенсивности и искусности, следовательно, употребляющий на производство продукта только общественно необходимое рабочее время, доставляет в течение 12 часов 24 штуки продукта, причем в данном случае безразлично, представляют ли эти последние отдельные экземпляры или измеримые части нераздельного продукта. При этих условиях стоимость этих 24 штук – за вычетом содержащейся в них постоянной части капитала – будет 6 шилл., стоимость каждой отдельной штуки – 3 пенса. Рабочий получает 1½ пенса за штуку и, следовательно, зарабатывает 3 шилл. за 12 часов. Подобно тому как при повременной плате безразлично, допускаем ли мы, что рабочий работает 6 часов на себя и 6 на капиталиста, или же, что он половину каждого часа работает на себя, а другую половину на капиталиста, – точно так же и здесь безразлично, говорим ли мы, что каждая отдельная штука наполовину оплачена, а наполовину не оплачена, или что цена 12 штук лишь возмещает стоимость рабочей силы, тогда как в других 12 штуках воплощается прибавочная стоимость.

Качество труда контролируется здесь самим его продуктом, так как поштучная плата выдается полностью лишь в том случае, если продукт обладает средней доброкачественностью. Вследствие этого поштучная плата является обильнейшим источником вычетов из заработной платы и капиталистического мошенничества.

Она дает капиталисту совершенно определенную меру интенсивности труда. Так как качество и интенсивность труда контролируются здесь самой формой заработной платы, то надзор за трудом становится в значительной мере излишним. Раз существует поштучная заработная плата, то естественно, что личный интерес рабочего заставляет его как можно интенсивнее напрягать свою рабочую силу, что, в свою очередь, облегчает для капиталиста повышение нормального уровня интенсивности. Точно так же личный интерес рабочего побуждает его удлинять свой рабочий день, так как тем самым повышается его дневная или недельная заработная плата. Из всего вышесказанного вытекает, что поштучная плата есть форма заработной платы, наиболее соответствующая капиталистическому способу производства.

Отдел 7. Процесс накопления капитала
Глава 21. Простое воспроизводство

Какова бы ни была общественная форма процесса производства, он во всяком случае должен быть непрерывным, т. е. должен периодически все снова и снова проходить одни и те же стадии. Так же, как общество не может перестать потреблять, так не может оно и перестать производить. Поэтому всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства.

Условия производства суть в то же время условия воспроизводства. Ни одно общество не может непрерывно производить, т. е. воспроизводить, не превращая непрерывно известной части своего продукта снова в средства производства, или элементы нового производства. При прочих равных условиях оно может воспроизводить свое богатство или поддерживать его на неизменном уровне лишь в том случае, если средства производства, т. е. средства труда, сырые и вспомогательные материалы в натуральном выражении, потребленные в течение, например, года, замещаются равным количеством новых экземпляров того же рода; это последнее отделяется от годовой массы продуктов и снова входит в процесс производства. Итак, определенное количество годового продукта принадлежит производству. Предназначенная с самого начала для производственного потребления, эта часть существует в своем большинстве в таких натуральных формах, которые уже сами по себе исключают индивидуальное потребление.

Если производство имеет капиталистическую форму, то и воспроизводство имеет такую же форму. Подобно тому как процесс труда при капиталистическом способе производства выступает только как средство для процесса возрастания стоимости, точно так же воспроизводство выступает только как средство воспроизвести авансированную стоимость в качестве капитала, т. е. в качестве самовозрастающей стоимости. Характерная экономическая роль капиталиста присуща данному лицу лишь потому, что деньги его непрерывно функционируют как капитал. Если, например, авансированная денежная сумма в 100 ф. ст. превратилась в этом году в капитал и произвела прибавочную

стоимость в 20 ф. ст., то она должна повторить ту же самую операцию в следующем году и т. д. Как периодическое приращение капитальной стоимости, или периодический плод функционирующего капитала, прибавочная стоимость приобретает форму дохода, возникающего из капитала.

Итак, совершенно независимо от всякого накопления, уже простое повторение производственного процесса, или простое воспроизводство, неизбежно превращает по истечении более или менее продолжительного периода всякий капитал в накопленный капитал, или капитализированную прибавочную стоимость. Если даже капитал при своем вступлении в процесс производства был лично заработанной собственностью лица, которое его применяет, все же рано или поздно он становится стоимостью, присвоенной без всякого эквивалента, материализацией – денежной или иной форме – чужого неоплаченного труда.

Итак, капиталистический процесс производства своим ходом воспроизводит отделение рабочей силы от условий труда. Тем самым он воспроизводит и увековечивает условия эксплуатации рабочего. Он постоянно принуждает рабочего продавать свою рабочую силу, чтобы жить, и постоянно дает капиталисту возможность покупать ее, чтобы обогащаться. Теперь уже не простой случай противопоставляет на товарном рынке капиталиста и рабочего как покупателя, и продавца. Механизм самого процесса постоянно отбрасывает последнего как продавца своей рабочей силы обратно на товарный рынок и постоянно превращает его собственный продукт в средство купли в руках первого. В действительности рабочий принадлежит капиталу еще раньше, чем он продал себя капиталисту. Его экономическая несвобода одновременно и обуславливается, и маскируется периодическим возобновлением его самопродажи, переменой его индивидуальных хозяев-нанимателей и колебаниями рыночных цен его труда. Следовательно, капиталистический процесс производства, рассматриваемый в общей связи, или как процесс воспроизводства, производит не только товары, не только прибавочную стоимость, он производит и воспроизводит само капиталистическое отношение, – капиталиста на одной стороне, наемного рабочего – на другой.

Глава 22. Превращение прибавочной стоимости в капитал
1. Капиталистический процесс производства в расширенном масштабе. Превращение законов собственности товарного производства в законы капиталистического присвоения

Для того чтобы накапливать, необходимо часть прибавочного продукта превращать в капитал. Но, не совершая чуда, можно превращать в капитал лишь такие предметы, которые могут быть применены в процессе труда, т. е. средства производства, и, далее, такие предметы, которые способны поддерживать жизнь рабочего, т. е. жизненные средства. Следовательно, часть годового прибавочного труда должна быть употреблена на изготовление добавочных средств производства и жизненных средств сверх того их количества, которое необходимо для возмещения авансированного капитала. Одним словом, прибавочная стоимость лишь потому может быть превращена в капитал, что прибавочный продукт, стоимостью которого она является, уже включает в себе вещественные составные части нового капитала.

Но чтобы заставить эти элементы фактически функционировать в качестве капитала, класс капиталистов нуждается в добавочном количестве труда. Если эксплуатация уже запятых рабочих не может быть увеличена экстенсивно или интенсивно, то должны быть применены добавочные рабочие силы. И об этом также позаботился самый механизм капиталистического производства: он воспроизводит рабочий класс как класс, зависящий от заработной платы, обычный уровень которой достаточен не только для его самосохранения, но и для его размножения. Эти добавочные рабочие силы различных возрастов ежегодно доставляются капиталу самим рабочим классом, так что остается только соединить их с добавочными средствами производства, уже заключающимися в продукте годового производства, и превращение прибавочной стоимости в капитал готово. Итак, накопление капитала, рассматриваемое конкретно, сводится к воспроизводству его в расширяющемся масштабе. Кругооборот простого воспроизводства изменяется и превращается, по выражению Сисмонди, в спираль.

Постоянная купля и продажа рабочей силы есть форма. Содержание же заключается в том, что капиталист часть уже овеществленного чужого труда, постоянно присваиваемого им без эквивалента, снова и снова обменивает на большее количество живого чужого труда.

Общий закон товарного производства ничуть не затрагивается тем обстоятельством, что этот особенный товар – рабочая сила – имеет своеобразную потребительную стоимость, которая состоит в его способности доставлять труд и, следовательно, создавать стоимость. Итак, если сумма стоимости, авансированная в заработной плате, не только просто вновь оказывается в продукте, но оказывается в нем увеличенной на сумму прибавочной стоимости, то это происходит отнюдь не из того, что продавца надувают, – он ведь получил стоимость товара, – а лишь из потребления этого товара покупателем.

Закон обмена обуславливает равенство лишь для меновых стоимостей обменивающихся друг на друга товаров. Он даже с самого начала предполагает различие их потребительных стоимостей и не имеет ничего общего с их потреблением, которое начинается лишь тогда, когда акт торговли вполне закончен и завершен.

Следовательно, первоначальное превращение денег в капитал совершается в самом точном согласии с экономическими законами товарного производства и вытекающим из них правом собственности. Несмотря на это, в результате его оказывается:

1) что продукт принадлежит капиталисту, а не рабочему;

2) что стоимость этого продукта, кроме стоимости авансированного капитала, включает в себе еще прибавочную стоимость, рабочему стоила труда, а капиталисту ничего не стоила и, тем не менее, составляет правомерную собственность последнего;

~~3) что рабочий сохранил свою рабочую силу и может снова продать ее, если найдет покупателя.~~

Отформатировано: Шрифт: 16 пт, Цвет шрифта: Черный

Отформатировано: Абзац списка, Отступ: Первая строка: 0 см, нумерованный + Уровень: 1 + Стиль нумерации: 1, 2, 3, ... + Начать с: 1 + Выравнивание: слева + Выровнять по: 0 см + Отступ: 0 см

Отформатировано: Обычный, Отступ: Первая строка: 0 см

Отформатировано: Шрифт: 16 пт

Отформатировано: Отступ: Первая строка: 1,5 см, Междустр.интервал: 1,5 строки, Узор: Нет

Отформатировано: Обычный, Отступ: Первая строка: 0 см



В. И. Ленин (Ульянов) (1870–1924)

Владимир Ильич Ленин – политический деятель, руководитель Октябрьской революции в России 1917 г., сторонник марксистской теории, которую дополнил теорией империализма и связанной с ней теорией социалистической революции. Родился он в многодетной семье директора народных училищ Симбирской губернии, в 1887 г. поступил на юридический факультет Казанского университета, из которого был исключен за участие в студенческих беспорядках и на год выслан из Казани. В 1891 г. экстерном сдал выпускные экзамены в Петербургском университете и получил должность помощника присяжного поверенного в Самарском окружном суде. Однако он становится профессиональным революционером и одним из создателей объединенной марксистской организации «Союз борьбы за освобождение рабочего класса», а впоследствии лидером большевистского крыла «Российской социал-демократической рабочей партии».

Ленин и его сторонники считали русскую буржуазию контрреволюционной силой, отвергали возможность успешных реформ и выступали за революционный слом самодержавия в ходе вооруженного восстания и установление диктатуры пролетариата. С точки зрения исследования проблем капитализма в России, наибольший интерес представляет работа Ленина Развитие капитализма в России. Она посвящена критике народничества, а также анализу процесса формирования российского рынка, вовлечения в систему рыночных отношений крестьянских хозяйств. Раскрывая ошибочность позиций своих оппонентов, Ленин, используя обширный ста-

тистический материал, обосновывает вывод, что капитализм в России не только возможен, но и фактически уже существует.

В. И. ЛЕНИН: «РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ»

*ГЛАВА XII. ТРИ СТАДИИ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА
В РУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

Подведем теперь итоги тем основным выводам, к которым приводят данные о развитии капитализма в нашей промышленности. Главных стадий этого развития три: мелкое товарное производство (мелкие, преимущественно крестьянские промыслы) – капиталистическая мануфактура – фабрика (крупная машинная индустрия). Факты совершенно опровергают распространенное у нас воззрение об оторванности фабрично-заводской и кустарной промышленности. Напротив, разделение их – чисто искусственно. Связь и преемственность указанных нами форм промышленности – самая непосредственная и самая тесная. Факты совершенно ясно показывают, что основная тенденция мелкого товарного производства состоит в развитии капитализма, в частности – в образовании мануфактуры, а мануфактура на наших глазах с громадной быстротой перерастает в крупную машинную индустрию. Может быть, одним из наиболее рельефных проявлений тесной и непосредственной связи между последовательными формами промышленности служит тот факт, что целый ряд крупных и крупнейших фабрикантов сами были мелкими из мелких промышленников и прошли через все ступени от народного производства до капитализма.

Савва Морозов был крепостным крестьянином (откупился в 1820 г.), пастухом, извозчиком, ткачом-рабочим, ткачом-кустарем, который пешком ходил в Москву продавать свой товар скупщикам, затем владельцем мелкого заведения – раздаточной конторы – фабрики. Умер он в 1862 г., когда у него и у его многочисленных сыновей было 2 большие фабрики. В 1890 г. на 4 фабриках, принадлежащих его потомкам, было занято 39 тысяч рабочих, производящих изделий на 35 млн. руб.

Три основные формы промышленности, названные выше, отличаются, прежде всего, различным укладом техники. Мелкое товарное производство характеризуется совершенно примитивной,

ручной техникой, которая оставалась неизменной чуть ли не с незапамятных времен. Промышленник остается крестьянином, перенимающим по традиции приемы обработки сырья. Мануфактура вводит разделение труда, вносящее существенное преобразование техники, превращающее крестьянина в мастерового, в рабочего. Но ручное производство остается, и на его базисе прогресс способов производства неизбежно отличается большой медленностью. Разделение труда складывается стихийно, перенимается так же по традиции, как и крестьянская работа. Только крупная машинная индустрия вносит радикальную перемену, выбрасывает за борт ручное искусство, преобразует производство на новых, рациональных началах, систематически применяет к производству данные науки.

До тех пор, пока капитализм не организовал в России крупной машинной индустрии, и в тех отраслях промышленности, в которых он еще не организовал ее, мы наблюдаем почти полный застой техники, мы видим употребление того же ручного станка, той же водяной или ветряной мельницы, которые применялись к производству века тому назад. Наоборот, в тех отраслях промышленности, которые подчинила себе фабрика, мы видим полный технический переворот и чрезвычайно быстрый прогресс способов машинного производства.

В связи с различным укладом техники мы видим различные стадии развития капитализма. Мелкое товарное производство и мануфактура характеризуются преобладанием мелких заведений, из которых выделяются лишь немногие крупные. Крупная машинная индустрия окончательно вытесняет мелкие заведения. Капиталистические отношения образуются и в мелких промыслах (в виде мастерских с наемными рабочими и торгового капитала), но они развиты здесь еще слабо и не фиксируются в резкие противоположности между группами участвующих в производстве лиц. Ни крупных капиталов, ни широких слоев пролетариата здесь еще нет. В мануфактуре мы видим образование и того и другого.

Пропасть между владельцем средств производства и работником достигает уже значительных размеров. Вырастают богатые промышленные поселения, в которых массу жителей составляют совершенно неимущие работники. Небольшое число купцов, вращающихся громадными суммами по закупке сырья и сбыту продук-

тов, – и масса живущих со дня на день детальных рабочих, такова общая картина мануфактуры. Но обилие мелких заведений, сохранение связи с землей, сохранение традиции в производстве и во всем строе жизни, все это создает массу посредствующих элементов между крайностями мануфактуры и задерживает развитие этих крайностей.

В крупной машинной индустрии все эти задержки отпадают; крайности общественных противоположностей достигают высшего развития. Все мрачные стороны капитализма как бы концентрируются вместе: машина дает, как известно, громадный импульс к безмерному удлинению рабочего дня; в производство вовлекаются женщины и дети; образуется (и по условиям фабричного производства должна образоваться) резервная армия безработных и т. д. Однако обобществление труда, совершаемое фабрикою в громадных размерах, и преобразование чувств и понятий занимаемого ею населения (в частности, разрушение патриархальных и мелкобуржуазных традиций) вызывают реакцию: крупная машинная индустрия, в отличие от предыдущих стадий, настоятельно требует планомерного регулирования производства и общественного контроля над ним (одно из проявлений этой тенденции – фабричное законодательство).

Самый характер развития производства изменяется на различных стадиях капитализма. В мелких промыслах это развитие идет вслед за развитием крестьянского хозяйства; рынок крайне узок, расстояние от производителя до потребителя невелико, ничтожные размеры производства легко приспособляются к мало колеблющемуся местному спросу. Поэтому наибольшая устойчивость характеризует промышленность на этой стадии, но эта устойчивость равносильна застою техники и сохранению патриархальных общественных отношений, опутанных всяческими остатками средневековых традиций.

Мануфактура работает на крупный рынок, иногда – на всю нацию, и сообразно с этим производство приобретает свойственный капитализму характер неустойчивости, которая достигает наибольшей силы при фабрике. Развитие крупной машинной индустрии не может идти иначе, как скачками, периодическими сменами периодов процветания и кризисов. Разорение мелких производителей в громадной степени усиливается этим скачкообразным ростом

фабрики; рабочие то притягиваются массами фабрикой в эпохи горячки, то выталкиваются. Условием существования и развития крупной машинной индустрии становится образование громадной резервной армии безработных и готовых взяться за всякую работу людей.

Во II главе мы показали, из каких слоев крестьянства рекрутируется эта армия, а в последующих главах были отмечены и те главнейшие виды занятий, для которых капитал держит наготове эти резервы. Неустойчивость крупной машинной индустрии всегда вызывала и вызывает реакционные жалобы людей, которые продолжают смотреть на вещи глазами мелкого производителя и забывают, что только эта неустойчивость и заменила прежний застой быстрым преобразованием способов производства и всех общественных отношений.

Одним из проявлений этого преобразования служит отделение промышленности от земледелия, освобождение общественных отношений в промышленности от тех традиций крепостного и патриархального строя, которые тяготеют над сельским хозяйством. В мелком товарном производстве промышленник еще совершенно не вылутился из крестьянина; он остается в большинстве случаев земледельцем, и эта связь мелкой промышленности и мелкого земледелия настолько глубока, что мы наблюдаем интересный закон параллельного разложения мелких производителей в промышленности и в земледелии. Выделение мелкой буржуазии и наемных рабочих идет рука об руку в обеих областях народного хозяйства, подготавливая тем самым, на обоих полюсах разложения, разрыв промышленника с земледелием. В мануфактуре этот разрыв уже очень значителен. Образуется целый ряд промышленных центров, не занимающихся земледелием. Главным представителем промышленности становится уже не крестьянин, а купец и мануфактурист, с одной стороны, мастеровой, с другой стороны.

Промышленность и сравнительно развитые торговые сношения с остальным миром поднимают жизненный уровень населения и его культурность; на крестьянина-земледельца работник мануфактуры смотрит уже сверху вниз. Крупная машинная индустрия доканчивает это преобразование, отделяет окончательно промышленность от земледелия, создает, как мы видели, особый класс населения, совершенно чуждый старому крестьянству, отличающийся

ся от него другим строем жизни, другим строем семейных отношений, высшим уровнем потребностей, как материальных, так и духовных.

В мелких промыслах и в мануфактуре мы видим всегда остатки патриархальных отношений и разнообразных форм личной зависимости, которые, в общей обстановке капиталистического хозяйства, чрезвычайно ухудшают положение трудящихся, унижают и развращают их. Крупная машинная индустрия, концентрируя вместе массы рабочих, сходящихся нередко из разных концов страны, абсолютно уже не мирится с остатками патриархальности и личной зависимости, отличаясь поистине пренебрежительным отношением к прошлому. И именно этот разрыв с устарелыми традициями был одним из существенных условий, создавших возможность и вызвавших необходимость регулирования производства и общественного контроля за ним.

В частности, говоря о преобразовании фабрикой условий жизни населения, необходимо заметить, что привлечение к производству женщин и подростков есть явление в основе своей прогрессивное. Бесспорно, что капиталистическая фабрика ставит эти разряды рабочего населения в особенно тяжелое положение, что по отношению к ним особенно необходимо сокращение и регулирование рабочего дня, обеспечение гигиенических условий работы и пр., но стремления совершенно запретить промышленную работу женщин и подростков или поддержать тот патриархальный строй жизни, который исключал такую работу, были бы реакционными и утопичными. Разрушая патриархальную замкнутость этих разрядов населения, которые прежде не выходили из узкого круга домашних, семейных отношений, привлекая их к непосредственному участию в общественном производстве, крупная машинная индустрия толкает вперед их развитие, повышает их самостоятельность, т. е. создает такие условия жизни, которые стоят несравненно выше патриархальной неподвижности докапиталистических отношений.

Первые две стадии развития промышленности характеризуются оседлостью населения. Мелкий промышленник, оставаясь крестьянином, прикреплен к своей деревне земельным хозяйством. Мастерской в мануфактуре остается обыкновенно прикованным к тому небольшому, замкнутому району промышленности, который создается мануфактурой. В самом строе промышленности на пер-

вой и второй стадии ее развития нет ничего, что бы нарушало эту оседлость и замкнутость производителя. Сношения между различными районами промышленности редки. Перенесение промышленности в другие местности совершается лишь путем переселения отдельных мелких производителей, основывающих новые мелкие промыслы на окраинах государства. Напротив, крупная машинная индустрия необходимо создает подвижность населения; торговые сношения между отдельными районами громадно расширяются; железные дороги облегчают передвижение.

Спрос на рабочих возрастает в общем и целом, то поднимаясь в эпохи горячки, то падая в эпохи кризисов, так что переход рабочих с одного заведения на другое, из одного конца страны в другой становится необходимостью. Крупная машинная индустрия создает ряд новых индустриальных центров, которые с невиданной раньше быстротой возникают иногда в незаселенных местностях, — явление, которое было бы невозможно без массовых передвижений рабочих. Эти данные показывают также (добавим от себя), что передвижение промышленных рабочих характеризуется теми же чертами, которые мы констатировали относительно передвижения земледельческих рабочих. Именно, и промышленные рабочие уходят не только из тех мест, где рабочих избыток, но и из тех мест, где в рабочих недостаток. Рабочие уходят, следовательно, не только потому, что не находят местных занятий под руками, но и потому, что они стремятся туда, где лучше. Как ни элементарен этот факт, о нем не мешает лишний раз напомнить народникам-экономистам, которые идеализируют местные занятия и осуждают отхожие промыслы, игнорируя прогрессивное значение той подвижности населения, которую создает капитализм.

Описанные выше характеристические черты, отличающие крупную машинную индустрию от предыдущих форм промышленности, можно резюмировать словами: обобществление труда. В самом деле, и производство на громадный национальный и интернациональный рынок, и развитие тесных коммерческих связей с различными районами страны и с разными странами по закупке сырых и вспомогательных материалов, и громадный технический прогресс, и концентрация производства и населения колоссальными предприятиями, и разрушение обветшалых традиций патриархального быта, и создание подвижности населения, и повышение

уровня потребностей и развития работника, - все это элементы того капиталистического процесса, который все более и более обобществляет производство страны, а вместе с тем и участников производства.

По вопросу об отношении крупной машинной индустрии в России к внутреннему рынку для капитализма изложенные выше данные приводят к такому выводу. Быстрое развитие фабричной промышленности в России создает громадный и все увеличивающийся рынок на средства производства (строительные материалы, топливо, металлы и пр.), увеличивает особенно быстро долю населения, занятого изготовлением предметов производительного, а не личного потребления. Но и рынок на предметы личного потребления быстро увеличивается вследствие роста крупной машинной индустрии, которая отвлекает все большую и большую долю населения от земледелия к торгово-промышленным занятиям. Что касается до внутреннего рынка на продукты фабрики, то процесс образования этого рынка был подробно рассмотрен в первых главах настоящей работы.

Г Л А В А VIII. ОБРАЗОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Нам остается теперь подвести итоги тем данным, которые были рассмотрены в предыдущих главах, и попытаться дать представление о взаимозависимости различных областей народного хозяйства в их капиталистическом развитии.

I. РОСТ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Как известно, товарное обращение предшествует товарному производству и составляет одно из условий (но не единственное условие) возникновения этого последнего. В настоящей работе мы ограничились своей задачей разбором данных о товарном и капиталистическом производстве и потому не намерены подробно останавливаться на важном вопросе о росте товарного обращения в пореформенной России. Для того, чтобы дать общее представление о быстроте роста внутреннего рынка, достаточно нижеследующих кратких указаний.

Русская железнодорожная сеть возросла с 3819 км в 1865 г. до 29 063 км в 1890 г., т. е. увеличилась более, чем в 7 раз. Соответствующий шаг был сделан Англией в более продолжительный период (1845 г. – 4082 км, 1875 г. – 26 819 км, увеличение в 6 раз), Германией – в более короткий период (1845 г. – 2143 км, 1875 г. – 27 981 км, увеличение в 12 раз). Количество открываемых за год верст жел. дорог сильно колебалось в различные периоды: напр., в 5 лет, 1868–1872 гг., открыто 8806 верст, а в 5 лет, 1878–1882 гг., только 2221. По размерам этих колебаний можно судить о том, какая громадная резервная армия безработных необходима для капитализма, то расширяющего, то сокращающего спрос на рабочих. В развитии железнодорожного строительства России было два периода громадного подъема: конец 60-х (и начало 70-х) годов и вторая половина 90-х годов. С 1865 по 1875 гг. средний годовой прирост русской железнодорожной сети составлял 11/2 тыс. км, а с 1893 по 1897 – около 21/2 тыс. км.

Коммерческий флот России состоял в 1868 г. из 51 парохота, вместимостью в 14,3 тыс. ластов, и из 700 парусных судов, вместимостью в 41,8 тыс. ластов, а в 1896 г. – из 522 парохотов, вместимостью в 161,6 тыс. ластов.

Развитие торгового судоходства по всем портам внешних морей было таково. За пятилетие 1856–1860 гг. число судов, пришедших плюс отошедших, было в среднем по 18 901, вместимостью в 3783 тыс. тонн; в среднем, за 1886–1890 гг. – 23 201 судно (+23 %), вместимостью в ———— 13 845 тыс. тонн (+266 %). Вместимость возросла, следовательно, в 32/3 раза. За 39 лет (с 1856 по 1894 гг.) вместимость возросла в 5,5 раза, причем, если выделить русские и заграничные суда, то окажется, что число первых увеличилось за эти 39 лет в 3,4 раза (с 823 до 2789), а вместимость их – в 12,1 раза (с 112,8 тыс. тонн до 1368,0 тыс. тонн), тогда как число вторых увеличилось на 16 % (с 18 284 до 21 160), а вместимость их – в 5,3 раза (с 3448 тыс. тонн до 18 267 тыс. тонн). Заметим, что размер вместимости приходящих и уходящих судов колеблется по отдельным годам тоже весьма значительно (напр. 1878 г. – 13 млн. тонн, 1881 г. – 8,6 млн. тонн), а по этим колебаниям можно судить отчасти о колебаниях в спросе на чернорабочих, портовых рабочих и пр. Капитализм и здесь требует существования массы людей,

всегда нуждающихся в работе и готовых, по первому требованию, взяться за нее, как бы непостоянна ни была эта работа.

О размерах банковских оборотов и накопления капитала общее представление дают следующие данные. Общая сумма выдач Государственного Банка возросла с 113 млн руб. в 1860–1863 гг. (170 млн руб. в 1864–1868 гг.) до 620 млн руб. в 1884–1888 гг., а сумма вкладов на текущий счет с 335 млн руб. в 1864–1868 гг. до 1495 млн руб. в 1884–1888 гг.

Новейшие сведения показывают еще большее развитие сберегательных касс. В 1904 г. во всей России их было 6557, число вкладчиков – 5,1 млн, общая сумма вкладов – 1105,5 млн руб.

Кстати. У нас и старые народники и новые оппортунисты в социализме не раз говорили большие (выражаясь мягко) наивности о росте сберегательных касс, как признаке народного благосостояния.

Сколько тут материала для народническо-ревизионистско-кадетской апологетики! Интересно, между прочим, что в России вклады распределены также по 12 группам занятий и профессий вкладчиков. Всего больше вкладов падает, оказывается, на земледелие и сельские промыслы – 228,5 млн руб., и растут эти вклады особенно быстро. Деревня цивилизуется, и промышленность разорением мужика становится все более выгодно.

Но вернемся к нашей ближайшей теме. Мы видим, что данные свидетельствуют о громадном росте товарного обращения и накопления капитала. Каким образом складывалось во всех отраслях народного хозяйства поприще для приложения капитала и каким образом торговый капитал превращался в промышленный, т. е. обращался на производство и создавал капиталистические отношения между участниками производства, – это было показано выше.

II. РОСТ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ

Мы уже говорили выше о том, что рост индустриального населения за счет земледельческого есть явление, необходимое во всяком капиталистическом обществе. Каким образом совершается последовательно отделение промышленности от земледелия, это тоже

было рассмотрено, и теперь остается лишь подвести итоги по данному вопросу.

1) Рост городов

Самым наглядным выражением рассматриваемого процесса является рост городов. Население городов, представляющих из себя крупные индустриальные и торговые центры, растет гораздо быстрее, чем население городов вообще. Число городов, имеющих 50 и более тысяч жителей, более чем утроилось с 1863 по 1897 гг. (13 и 44). В 1863 г. из всего числа горожан лишь около 27 % (1,7 млн из 6,1) было сосредоточено в таких крупных центрах; в 1885 г. около 41 % (4,1 млн из 9,9), а в 1897 г. уже более половины, около 53 % (6,4 млн из 12 млн). Таким образом, если в 60-х годах характер городского населения определялся преимущественно населением не очень больших городов, то в 1890-х гг. крупные города достигли полного перевеса. Население 14 городов, которые были самыми крупными в 1863 г., возросло с 1,7 млн жителей до 4,3 млн, т. е. на 153 %, тогда как все городское население увеличилось лишь на 97 %. Следовательно, громадный рост крупных индустриальных центров и образование целого ряда новых центров есть один из характернейших симптомов пореформенной эпохи.

2) Значение внутренней колонизации

Как мы уже указали выше, теория выводит закон роста индустриального населения на счет земледельческого из того обстоятельства, что в промышленности переменный капитал абсолютно возрастает (рост переменного капитала означает рост числа промышленных рабочих и рост всего торгово-промышленного населения), а в земледелии переменный капитал, требуемый для обработки данного участка земли, абсолютно уменьшается. Следовательно, — добавляет Маркс, ~~—в~~ —в возрастание переменного капитала в земледелии возможно лишь тогда, когда подвергается обработке новая земля, а это опять-таки предполагает еще большее возрастание неземледельческого населения. Отсюда ясно, что явление роста индустриального населения можно наблюдать в чистом виде лишь тогда, когда мы имеем перед собой территорию, уже заселенную, в которой все земли уже заняты. Населению такой территории, вытесняемому капитализмом из земледелия, нет другого выхода, как эмигрировать либо в промышленные центры, либо в другие страны. Но дело существенно изменяется, если мы имеем перед

собой территорию, в которой еще не все земли заняты, которая еще не вся заселена. Население такой территории, выталкиваемое из земледелия в заселенном районе, может перейти в незаселенные части территории и взяться за обработку новой земли. Получится рост земледельческого населения, и этот рост может идти (в течение известного времени) не менее, если не более, быстро, чем рост индустриального населения.

В этом случае мы имеем перед собой два различных процесса: 1) развитие капитализма в старой, заселенной стране или части страны; 2) развитие капитализма на новой земле. Первый процесс выражает дальнейшее развитие сложившихся капиталистических отношений; второй – образование новых капиталистических отношений на новой территории. Первый процесс означает развитие капитализма вглубь, второй – вширь. Очевидно, что смешение этих процессов неизбежно должно вести к ошибочному представлению о том процессе, который отвлекает население от земледелия к торгово-промышленным занятиям.

Пореформенная Россия показывает нам именно одновременное проявление обоих процессов. В начале пореформенной эпохи в 60-х гг. южные и восточные окраины Европейской России были в значительной степени незаселенной территорией, на которую направлялся громадный приток переселенцев из центральной земледельческой России. Это образование нового земледельческого населения на новых землях и затемняло до известной степени идущее параллельно с этим отвлечение населения от земледелия к промышленности.

3) Рост фабричных и торгово – промышленных местечек и сел

Кроме городов значение индустриальных центров имеют, во-первых, пригороды, которые не всегда считаются вместе с городами и которые охватывают все больший и больший район окрестностей большого города; во-вторых, фабричные местечки и села. Таких индустриальных центров особенно много в промышленных губерниях, в которых процент городского населения чрезвычайно низок.

(Ленин В. И. Развитие капитализма в России // Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 3)

8 РАЗВИТИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ойген Бём-Баверк (1851–1914)

Ойген фон Бём-Баверк австрийский экономист и государственный деятель. Один из основных представителей австрийской экономической школы. В течение своей жизни Бём-Баверк преподавал в университетах Инсбрука и Вены. Он трижды занимал пост министра финансов одной из двух составных частей Австро-Венгерской империи – Цислейтании. На этой должности Бём-Баверк провёл реформирование системы налогообложения и обеспечил стабильность национальной валюты в условиях мирового экономического кризиса 1900–1903 гг. К 1904 г., когда он покинул министерскую должность, Австро-Венгрия вышла на характерные для передовых государств мира темпы роста экономики. В 1911 г. Бём-Баверк стал президентом австрийской академии наук.



Среди научных достижений Бём-Баверка выделяются создание концепции субъективной ценности и предельной полезности, теории процента на капитал. Критика им «Капитала» К. Маркса стала «общим местом всей буржуазной политической экономии».

О. БЁМ-БАВЕРК: «ОСНОВЫ ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ БЛАГ»

ВВЕДЕНИЕ

Тому, кто приступает к исследованию вопросов о ценности, с самого начала приходится иметь дело с фактом, способным в значительной степени увеличить трудность его задачи: мы говорим о том обстоятельстве, что слову «ценность» придается множество разнообразных значений.

Задача политической экономии заключается в объяснении явлений народнохозяйственной жизни. К этой цели своего существо-

Отформатировано: По левому краю

вания и должна она приспособлять свои понятия. В приложении к нашему конкретному случаю требование это получает такой смысл: из понятий ценности, существующих в нашем языке, политическая экономия должна принимать все те, – но и только те, – которые относятся к области понятий политико-экономических...

С этой точки зрения политической экономии необходимо воспользоваться для своих целей, по моему мнению, двумя понятиями, из которых в обыденной речи каждое обозначается словом «ценность», но которые по существу своему не имеют ничего общего между собой. Чтобы разграничить эти понятия, мы будем применять для их обозначения два различных термина, а именно: ценность субъективная и ценность объективная.

Ценностью в субъективном смысле мы называем то значение, какое имеет известное материальное благо или совокупность известного рода материальных благ для благополучия субъекта...

Ценностью в объективном смысле мы называем, напротив способность вещи давать какой-нибудь объективный результат... Существует питательная ценность различных блюд, удобри- тельная ценность различных удобрительных веществ... Когда мы говорим, что буковые дрова обладают более высокой отопительной ценностью, чем сосновые дрова, то этим мы обозначаем лишь тот чисто объективный, внешний, так сказать, «механический» факт, что определенное количество буковых дров дает в смысле отопле- ния больший результат, нежели такое же количество сосновых дров.

Однако указанные сейчас для примера виды объективной цен- ности принадлежат совсем не к экономической, а к чисто техниче- ской области... Я сам привел эти примеры собственно лишь для иллюстрации, чтобы при помощи их яснее определить природу той категории объективных ценностей, которая представляет громад- ную важность для политической экономии: это объективная мено- вая ценность материальных благ. Под меновой ценностью разуме- ется объективное значение материальных благ в сфере обмена, или другими словами, когда говорят о меновой ценности материальных благ, то имеют в виду возможность получить в обмен на них из- вестное количество других материальных благ, причем эта воз- можность рассматривается как сила или свойство, присущее самим материальным благам. В этом смысле мы и употребляем выраже-

ния: данный дом стоит 100000 гульденов, данная лошадь стоит 500 гульденов...

Учение о ценности стоит, так сказать, в центре всей политико-экономической доктрины. Почти все важные и трудные проблемы политической экономии, а особенно великие вопросы о распределении дохода, о земельной ренте, о заработной плате, о прибыли на капитал имеют свои корни в этом учении... Несмотря на громадную массу затраченных сил, учение о ценности было и оставалось одним из самых неясных, самых запутанных и всего менее разработанных отделов экономической науки... На следующих страницах я сделаю попытку, развивая дальше основные идеи выдающихся экономистов новейшей эпохи, изложить основы теории ценности, или, точнее выражаясь, обеих теорий ценности: теории субъективной ценности, с одной стороны, и теории объективной меновой ценности – с другой.

Ч А С Т Ь I. ТЕОРИЯ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

Общее свойство всех материальных благ без исключения, как показывает уже само понятие о благе, состоит в том, что они имеют такое или иное отношение к человеческому благополучию. Но отношение это выражается в двух существенно различных формах. Низшую форму мы имеем тогда, когда данная вещь обладает вообще способностью служить для человеческого благополучия. Напротив, для высшей формы требуется, чтобы данная вещь являлась не только причиной, но вместе с тем и необходимым условием человеческого благополучия, чтобы, значит, обладание вещью доставляло какое-нибудь жизненное наслаждение, а ее лишение вело к утрате этого наслаждения. Наш язык, богатый и гибкий, выработал особое название для каждого из указанных видов пригодности вещей с точки зрения человеческого благополучия: низшая форма называется полезностью, высшая – ценностью.

Различие существует. Постараемся представить его себе как можно яснее: ведь оно имеет такое фундаментально важное значение для всей теории ценности. У обильного источника пригодной для питья воды сидит человек. Он наполнил свой стакан, а воды достаточно, чтобы наполнить еще целые сотни стаканов, – она те-

чет к нему, не переставая. Теперь представим себе другого человека, который путешествует по пустыне. Целый день утомительной езды по раскаленным пескам пустыни отделяет его от ближайшего оазиса, а между тем у него имеется уже только один-единственный, последний стакан воды. Какое отношение существует в том и другом случае между стаканом воды и благополучием его обладателя?

Ценностью мы называем то значение, которое приобретает материальное благо или комплекс материальных благ как признанное необходимое условие для благополучия субъекта.

Для образования ценности необходимо, чтобы с полезностью соединялась редкость – редкость не абсолютная, а лишь относительная, т. е. по сравнению с размерами существующей потребности в вещах данного рода. Выражаясь точнее, мы скажем: ценность приобретают материальные блага тогда, когда имеющийся налицо запас материальных благ этого рода оказывается настолько незначительным, что для удовлетворения соответствующих потребностей его или не хватает вовсе, или же хватает только в обрез, так что если отбросить ту часть материальных благ, об оценке которой именно идет дело в том или ином случае, то известная сумма потребностей должна будет остаться без удовлетворения... Вышеприведенные положения можно выразить вкратце следующим образом: все хозяйственные материальные блага имеют ценность, все свободные материальные блага ценности не имеют.

Величина пользы, приносимой человеку материальными благами, действительно и повсюду является вместе с тем и мерой ценности материальных благ.

При определении ценности материальных благ мы должны брать за основу отнюдь не шкалу видов потребностей, а только шкалу конкретных потребностей.

Большинство наших потребностей может удовлетворяться по частям. В этом смысле их можно назвать потребностями делимыми. Когда я голоден, то мне не приходится непременно выбирать одно из двух: или наесться досыта, или же оставаться совершенно голодным; нет, я могу и просто лишь смягчить голод, приняв умеренное количество пищи.

Всем нам известно следующее явление, глубоко коренящееся в свойствах человеческой природы: одного и того же рода ощущение, повторяясь беспрерывно, с известного момента начинает достав-

лять нам все меньше и меньше удовольствия, и наконец, удовольствие это превращается даже в свою противоположность - в неприятность и отвращение.

Рассматривая нашу схему, мы видим, что чем важнее вид потребностей, тем выше выдается самая важная конкретная потребность, принадлежащая к нему, но вместе с ней представлены и все более низкие ступени важности до самой последней включительно. Исключение из этого правила составляют в схеме только виды потребностей IV и VII, в которых недостает нескольких членов нисходящего порядка. Они представляют такие – довольно редкие – виды потребностей, где последовательное удовлетворение по частям оказывается по техническим причинам либо не вполне возможным, либо совсем невозможным, где, следовательно, потребность должна или удовлетворяться в полной мере, или же совсем не удовлетворяться. Потребность в комнатных печах, например, уже одной печью удовлетворяется настолько полно, что во второй печи не представляется ни малейшей надобности. Наконец схема показывает, что в самом важном виде потребностей I встречаются конкретные потребности наименьшей важности 1, тогда как почти во всех других видах, менее важных, встречаются отдельные потребности, важность которых выражается более высокими цифрами.

Обратимся теперь ко второму из поставленных выше главных вопросов: удовлетворение которой из нескольких или многих потребностей действительно зависит от данного материального блага.

Чтобы решить вопрос, удовлетворение которой из нескольких потребностей зависит от данной вещи, мы, просто-напросто должны посмотреть, какая именно потребность осталась бы без удовлетворения, если бы не существовало оцениваемой вещи: это и будет та потребность, которую нам нужно определить. При этом мы легко убедимся, что подобная участь постигает отнюдь не ту потребность, для удовлетворения которой по произволу владельца случайно предназначен был оцениваемый экземпляр, а всегда лишь наименее важную из всех соответствующих потребностей – именно из всех тех потребностей, которые могли бы быть удовлетворены всем наличным запасом данного рода материальных благ, включая и оцениваемый экземпляр.

Самая простая забота о собственной пользе заставляет всякого благоразумного хозяина соблюдать некоторый строгий порядок в деле удовлетворения своих потребностей. Никто не будет настолько глуп, чтобы все находящиеся в его распоряжении средства истратить на удовлетворение маловажных потребностей, не оставив ничего для удовлетворения потребностей самых важных, неотложных... Теми же простыми правилами руководствуются люди и в том случае, когда наличный запас материальных благ сокращается благодаря уничтожению одного экземпляра. Конечно, вследствие этого первоначальный план удовлетворения потребностей нарушается. Теперь уже не могут быть удовлетворены все те потребности, которые предполагалось удовлетворить вначале, и недочет оказывается неизбежным. Но вполне естественно, что благоразумный хозяин старается сделать этот недочет как можно менее чувствительным для себя, т. е. если случайно окажется утраченной такая вещь, которая была предназначена для удовлетворения этой более важной потребности, он не откажется от удовлетворения этой важной потребности и не станет, упорно придерживаясь первоначального плана, удовлетворять потребность менее важную; нет, более важную потребность он удовлетворит во всяком случае и вместо того оставит без удовлетворения такую потребность, которая представляет для него всего меньше значения. Возвращаясь к приведенному выше примеру, мы видим, что ни один человек, если окажется потерянным хлеб, предназначенный для утоления его собственного голода, не захочет обречь себя на голодную смерть, чтобы накормить вторым хлебом свою собаку: напротив, быстро изменив первоначальный план удовлетворения потребностей, всякий заменит потерянный хлеб оставшимся, чтобы наесться самому, и оставит без удовлетворения менее важную для него потребность, т. е. заставит голодать собаку.

Итак, дело представляется в следующем виде: на всех потребностях, стоящих выше самой маловажной, самой «последней», т. е. занимающей самую низшую ступень в лестнице потребностей, которые должны быть удовлетворены при помощи наличных средств, утрата вещи не отзывается совершенно, так как для их удовлетворения берется взамен утраченного экземпляра, предназначавшийся первоначально для удовлетворения этой «последней» потребности. Точно так же не затрагиваются утратой данной вещи и те потреб-

ности, которые стоят ниже «последней», ибо они все равно не получают удовлетворения даже и в том случае, когда вещь сохраняется в целостности. Напротив, утрата вещи всецело и исключительно падает на «последнюю» из потребностей, которые предполагается удовлетворить: эта «последняя» потребность еще удовлетворяется, когда соответствующая вещь имеется налицо, и не получает удовлетворения, когда такой вещи не имеется. Это и есть искомая потребность, удовлетворение которой зависит от наличия данной вещи.

Теперь мы подходим вплотную к главной цели нашего исследования. Величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода. Итак, основой ценности служит не наибольшая польза, которую могла бы принести данная вещь, и не средняя польза, которую может принести вещь данного рода, а именно наименьшая польза, ради получения которой эта вещь или вещь ей подобная еще может рациональным образом употребляться при конкретных хозяйственных условиях. Если мы, для того чтобы избежать на будущее время длинных определений, которые, чтобы быть вполне точными, должны бы быть еще длиннее, назовем эту наименьшую пользу, стоящую на самой границе возможного и допустимого с экономической точки зрения, по примеру Визера, просто хозяйственной предельной пользой... вещи, то закон величины ценности материальных благ можно будет выразить в следующей простейшей формуле: ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи.

Это положение является центральным пунктом нашей теории ценности. Все дальнейшее связывается с ним и выводится из него. В этом пункте обнаруживается всего резче и антагонизм между защищаемой нами и старой теориями ценности. Мы принимаем за мерилу ценности наименьшую пользу, ради получения которой представляется еще выгодным с хозяйственной точки зрения употреблять данную вещь.

Вместе с тем теория предельной пользы дает вполне естественное объяснение и тому, столь поразительному с первого взгляда факту, что малополезные вещи вроде жемчуга и алмазов имеют та-

кую высокую ценность, вещи же гораздо более полезные, например, хлеб, железо, – ценность несравненно более низкую, а безусловно необходимые для жизни вода и воздух и овеем не имеют ценности. Жемчуг и алмаз находятся в таком ограниченном количестве, что потребность в них удовлетворятся лишь в очень незначительной степени, и предельная польза, до которой простирается удовлетворение, стоит относительно очень высоко; между тем как, к нашему счастью, хлеба и железа, воды и воздуха у нас обыкновенно бывает такая масса, что удовлетворение всех более важных из соответствующих потребностей оказывается вполне обеспеченным и от обладания отдельным экземпляром или небольшим количеством данного рода материальных благ либо зависит лишь удовлетворение самых маловажных, либо совсем не зависит удовлетворение никаких конкретных потребностей.

До сих пор мы объясняли высоту ценности материальных благ высотой предельной пользы. Но мы можем пойти еще дальше в исследовании факторов, которыми определяется величина ценности. Спрашивается, именно: от каких же обстоятельств зависит высота самой предельной пользы? Здесь мы должны указать на отношение между потребностями и средствами их удовлетворения. Каким образом оба названных фактора влияют на высоту предельной пользы... теперь я могу без всяких дальнейших рассуждений просто сформулировать вкратце относящееся сюда правило. Оно гласит: чем шире и интенсивнее потребности, т. е. чем их больше и чем они важнее, и чем меньше, с другой стороны, количество материальных благ, которое может быть предназначено для их удовлетворения, тем выше будут те слои потребностей, на которых должно обрываться удовлетворение, тем выше, следовательно, должна стоять и предельная польза; наоборот, чем меньше круг потребностей, подлежащих удовлетворению, чем маловажные они и чем, с другой стороны, обширнее запас материальных благ, находящихся в распоряжении человека, тем ниже та ступень, до которой доходит удовлетворение потребностей, тем ниже должна стоять предельная польза, тем меньше должна быть, следовательно, и ценность. Приблизительно то же самое, только несколько менее точно, можно выразить и в другой форме, а именно приняв за основу для определения ценности материальных благ их полезность и редкость (ограниченность количества). Поскольку степень полезности показы-

вает, пригодна ли данная вещь по своей природе для удовлетворения потребностей более или менее важных, поскольку ею определяется высший пункт, до которого предельная польза может подняться в крайнем случае; от степени же редкости зависит, до какого именно пункта предельная польза действительно поднимается в конкретных случаях.

Существование обмена и тут порождает целый ряд осложнений. Оно дает именно возможность во всякое время расширить удовлетворение потребностей известного рода, – конечно, за счет удовлетворения потребностей другого рода, которое в соответствующей степени сокращается. Вместе с тем и предельная польза, которой определяется ценность, как мы показали выше, из области материальных благ, подвергающихся оценке, передвигается в область другого рода материальных благ, предназначенных для пополнения недочета в удовлетворении главной потребности. Благодаря этому круг факторов, оказывающих влияние на высоту предельной пользы, усложняется следующим образом: во-первых, тут играет роль то отношение между потребностями и средствами их удовлетворения, которое существует для материальных благ оцениваемого рода во всем обществе, представляющем собой одно целое благодаря существованию обмена: этим отношением (отношением между спросом и предложением)... определяется высота той цены, которую нужно заплатить за новый экземпляр данного рода материальных благ, чтобы пополнить недочет в удовлетворении соответствующих потребностей, а следовательно, и величина той части материальных благ другого рода, которая оказывается необходимой для приобретения недостающего экземпляра. Во-вторых, тут играет роль то отношение между потребностями и средствами их удовлетворения, которое существует для самого производящего оценку индивидуума в той сфере, откуда берется часть материальных благ с целью пополнить недочет: от этого отношения зависит, низкого или высокого слоя нужд коснется сокращение средств удовлетворения, следовательно, незначительной или же значительной предельной пользой придется пожертвовать.

Я ограничусь здесь указанием на два вывода, которыми нам придется воспользоваться впоследствии, при изложении теории объективной меновой ценности. Прежде всего так как отношения между потребностями и средствами их удовлетворения бывают

чрезвычайно неодинаковы в отдельных случаях, то одна и та же вещь может представлять для различных лиц совершенно неодинаковую субъективную ценность – обстоятельство, без которого вообще не могли бы совершаться никакие меновые, сделки. Далее, одни и те же количества материальных благ при прочих равных условиях представляют неодинаковую ценность для богатых и бедных, и притом для богатых ценность меньшую, для бедных – большую. В самом деле, так как богатые в гораздо большей степени обеспечены всеми родами материальных благ, то удовлетворение простирается у них до потребностей наименее важных, и потому увеличение или сокращение и удовлетворение потребностей, связанное с приобретением или утратой одного экземпляра, не имеет для них большого значения; для бедных же, которые и вообще могут удовлетворять лишь самые настоятельные свои нужды, каждый экземпляр материальных благ представляет огромную важность. И действительно, опыт показывает, что бедный человек относится к приобретению вещи как к радостному событию, а к ее утрате – как к несчастью, тогда как богатый к тем же самым приобретениям и утратам относится совершенно равнодушно.

Наша теория объясняет величину ценности всюду одним и тем же принципом. Она всегда выводит ее из величины той пользы, которая соединяется для нас с обладанием вещью. Но условия хозяйственной жизни отличаются крайней сложностью и разнообразием – оттого и вышеупомянутая польза на практике может принимать различные формы: она проявляется то в виде возможности прямого удовлетворения потребностей, то, – и притом гораздо реже, – в виде возможности избежать неприятностей и хлопот (оцениваемых ниже положительной пользы).

Характеристическая особенность теории предельной пользы заключается в том, что фактором, которым определяется величина ценности, она признает наименьшую выгоду, какую только можно допустить с хозяйственной точки зрения... Да и вообще ведь предельная польза, по существу своему, представляет не собственную пользу известной вещи, а ту выгоду, какую мы можем извлечь из другого материального блага, способного заменить эту вещь.

Если мы подведем теперь итог всему сказанному выше, то получим следующие положения, которые я считаю непоколебимыми.

Во-первых, наши потребности, желания и ощущения оказываются в действительности соизмеримыми, и притом общий пункт для сравнения их заключается в интенсивности испытываемых нами наслаждений и неприятных чувств.

Во-вторых, мы обладаем возможностью определять абсолютно и относительно степень приятных и неприятных ощущений, которые доставляют нам или от которых избавляют нас материальные блага, и действительно пользуемся этой возможностью (хотя нам и случается впасть при этом в ошибку).

В-третьих, эти-то количественные определения приятных ощущений и составляют основу для нашего отношения к материальным благам, и притом, как для наших теоретических суждений о величине значения материальных благ для человеческого благополучия, а, следовательно, и для определения ценности, так и для нашей практической хозяйственной деятельности.

Отсюда следует, наконец, в-четвертых, что наука не только не должна игнорировать субъективные потребности, желания, ощущения и т. д. и основывающуюся на них субъективную ценность, но именно в них-то и должна, напротив, искать точки опоры для объяснений хозяйственных явлений. Политическая экономия, не разрабатывающая теории субъективной ценности, представляет собой здание, воздвигнутое на песке.

Нередко бывает, что одна и та же вещь допускает два или несколько совершенно различных способов употребления. Лес, например, может употребляться и на дрова, и для построек; зерновой хлеб может идти и на муку, и на семена, и на винокурение...

Если материальные блага допускают несколько несовместимых друг с другом способов употребления и могут при каждом из них давать неодинаково высокую предельную пользу, то величина их ценности определяется наивысшей предельной пользой, какая получается при этих способах употребления. В практической жизни правило это применяется решительно на каждом шагу. Никому не придет в голову определять ценность дубовой мебели по той пользе, какую можно от нее получить, употребляя ее на дрова...

До сих пор мы имели в виду такого рода случаи, когда материальное благо становится пригодным для различных употреблений в силу свойственной ему технической многосторонности. Но при существовании развитого обмена почти все материальные блага...

приобретают новое свойство – употребляться для обмена на другие материальные блага. Этот способ употребления обыкновенно противопоставляется всем остальным способам как противоположный им, и именно на этой противоположности «собственного употребления» и «обмена» и основано разделение ценности на потребительную и меновую.

С той точки зрения, на которой стоим мы, как потребительная ценность, так и меновая являются в известном смысле двумя различными видами субъективной ценности. Потребительной ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благосостояния данного лица в том случае, когда это лицо употребляет ее непосредственно для удовлетворения своих нужд; точно так же меновой ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благополучия данного лица благодаря своей способности обмениваться на другие материальные блага. Величина потребительной ценности определяется по известным уже нам правилам величиной предельной пользы, которую извлекает собственник из оцениваемой вещи, употребляя ее непосредственно для удовлетворения своих потребностей. Величина же (субъективной) меновой ценности, напротив, совпадает, очевидно, с величиной потребительной ценности вымениваемых на данную вещь потребительских материальных благ. Поэтому величина субъективной меновой ценности определяется предельной пользой вымениваемых на данную вещь материальных благ.

Употребление для непосредственного удовлетворения собственных нужд и употребление для обмена на другие материальные блага представляют собой два различных способа употребления одной и той же вещи. Если при том и другом способе употребления вещь эта дает неодинаковую предельную пользу, то основой для определения ее хозяйственной ценности служит более высокая предельная польза. Следовательно, когда потребительная ценность и меновая ценность данной вещи неодинаковы по своей величине, то истинной ее ценностью является высшая из этих двух ценностей.

Часто бывает так, что для получения хозяйственной пользы требуется совместное действие нескольких материальных благ, причем если недостает одного из них, то цель совсем не может быть достигнута или же достигается лишь не в полной мере. Эти

материальные блага, взаимно дополняющие друг друга, мы называем, по примеру Менгера, комплементарными материальными благами. Так, например, бумага, перо и чернила, иголка и нитки, телега и лошадь, лук и стрела, два, принадлежащих к одной и той же паре сапога, две парные перчатки и т. п. представляют собой комплементарные материальные блага. Особенно часто, можно сказать постоянно, отношение комплементарности встречается в области производительных материальных благ.

Совокупная ценность целой группы материальных благ определяется в большинстве случаев величиной предельной пользы, которую могут принести все эти материальные блага при совместном действии. Если, например, три материальных блага А, В и С составляют комплементарную группу и если наименьшая, выгодная в хозяйственном отношении польза, которую можно получить при совместном, комбинированном употреблении этих трех материальных благ, выражается цифрой 100, то и ценность всех трех материальных благ А, В и С вместе будет равна тоже 100.

Таково общее правило. Исключение из него представляют лишь те случаи, когда... ценность вещи вообще определяется не непосредственной предельной пользой того рода материальных благ, к которым она принадлежит, а предельной пользой другого рода материальных благ, употребленных для замещения этой вещи.

Предельной пользой, получаемой при комбинированном употреблении комплементарных материальных благ, определяется прежде всего... общая, совокупная ценность всей группы. Между отдельными членами группы эта общая групповая ценность распределяется совершенно неодинаковым образом, в зависимости от казуистических особенностей данного случая.

Во-первых, если каждый из членов комплементарной группы может служить для удовлетворения человеческой потребности не иначе, как при совместном употреблении с остальными членами этой группы, и если в то же время нет возможности заменить утраченный член новым экземпляром, то в таком случае каждая входящая в состав группы, вещь, отдельно взятая, является носителем всей совокупной ценности целой группы, остальные же вещи, без первой, не имеют никакой ценности. Положим, что у меня есть пара перчаток, общая ценность которой равняется одному гильдену; если я потеряю одну перчатку, я лишаюсь всей той пользы, ко-

торую приносит пара перчаток, а, следовательно, и всей ценности, которой обладает целая пара, - вторая перчатка, оставшаяся у меня, не будет представлять уже никакой ценности...

Гораздо чаще случается, во-вторых, что отдельные члены комплементарной группы... сохраняют способность приносить известную, хотя бы и незначительную, пользу. В подобных случаях ценность отдельной вещи, принадлежащей к комплементарной группе, колеблется уже не между «ничем» и «всею», а только между величиной предельной пользы, которую может принести эта вещь при изолированном употреблении, как минимумом, и величиной комбинированной предельной пользы за вычетом из нее изолированной предельной пользы остальных членов, как максимумом.

Отсюда проистекают следующие последствия для образования ценности комплементарных материальных благ:

1) члены комплементарной группы, способные замещаться другими экземплярами, никогда, – даже и в тех случаях, когда они нужны именно как части целой группы, – не могут приобрести ценности, превышающей их «субституционную ценность», т. е. ценности, которая покупается ценой отказа от получения пользы в тех отраслях употребления материальных благ, откуда берутся средства для пополнения недочета;

2) благодаря этому сужаются те рамки, в пределах которых может устанавливаться ценность отдельной вещи, оцениваемой то в качестве члена целой комплементарной группы, то в качестве изолированного материального блага, и притом сужаются они тем сильнее, чем в большей степени данная вещь приобретает характер общепотребительного, имеющего широкий сбыт на рынке товара;

3) вследствие этого, при наличии тех условий, о которых мы только что говорили, ценность могущих замещаться членов комплементарной группы независимо от конкретного комплементарного употребления устанавливается на определенной высоте, на которой она остается для них и при распределении общей ценности группы между отдельными членами. Распределение это совершается таким образом, что из общей ценности целой группы – ценности, определяющейся предельной пользой, получаемой при комбинированном употреблении, – выделяется прежде всего неизменная ценность могущих замещаться членов, а остаток, колеблющийся смотря по величине предельной пользы, приходится в качестве их

изолированной ценности на долю тех членов, которые замещаться не могут. Предположим, что в нашем примере, которым мы уже столько раз пользовались, члены А и В имеют неизменную «субституционную ценность», выражающуюся цифрой 10 (или 20); в таком случае на долю не могущей замещаться вещи С придется изолированная ценность в 70, когда комбинированная предельная польза равна 100, или же изолированная ценность в 90, когда предельная польза достигает 120.

Так как из всех рассмотренных нами казуистических случаев самый последний встречается на практике всего чаще, то и образование ценности комплементарных материальных благ совершается преобладающим образом по последней формуле. Самое важное применение находит себе эта формула в особенности при распределении доходов производства между различными производительными силами, благодаря комбинированному действию которых они получают. Действительно, почти всякий продукт является результатом комбинированного действия целой группы комплементарных материальных благ: земельных угодий, труда, постоянного и оборотного капитала. Преобладающее большинство комплементарных материальных благ в качестве имеющихся в продаже товаров может быть замещено как угодно, таковы, например, работа наемных рабочих, сырые материалы, топливо, орудия и т. д. Такое меньшинство их не поддается или по крайней мере нелегко поддается замещению; таковы, например, земельный участок, обрабатываемый крестьянином, рудник, железная дорога, фабричное здание со всем обзаведением, деятельность самого предпринимателя с ее чисто индивидуальными качествами и пр. Таким образом, мы находим здесь как раз те самые казуистические условия, при наличии которых должна получить силу приведенная выше (под цифрой 3) формула распределения ценности между отдельными членами комплементарной группы; и действительно, она прилагается на практике с величайшей точностью. В самом деле, в практической жизни из общей суммы дохода вычитаются прежде всего «издержки производства». Если присмотреться поближе, то окажется, что в действительности это не вся масса издержек, так как ведь и употребленный для производства участок земли или деятельность предпринимателя в качестве вещей, имеющих ценность, тоже принадлежит к числу «издержек производства», — нет, это

только расходы на способные замещаться производительные средства данной субституционной ценности: на наемный труд, на сырье, на изнашивание орудий и т. д. Получающийся за вычетом этих расходов остаток в качестве «чистого дохода» относят на счет не могущих замещаться членов группы: крестьянин относит его на счет своей земли, горнопромышленник – на счет своего горного промысла, фабрикант – на счет своей фабрики, купец – на счет своей предпринимательской деятельности.

Когда доходность комплементарной группы возвышается, то никому не приходит в голову относить увеличение дохода на счет членов, способных замещаться; напротив, говорят, что это именно «земельный участок (или рудник) дал больше дохода». Но точно так же и при понижении общей доходности никому не приходит в голову ставить «расходы» в счет в уменьшенной сумме – нет, недобор объясняют тем, что земельный участок (или рудник и т. д.) дал меньше дохода. И такое рассуждение вполне логично и правильно: от материальных благ, способных замещаться во всякое время, действительно зависит лишь постоянная «субституционная ценность», а от не могущих замещаться – вся остальная часть общей суммы пользы, получаемой при комбинированном употреблении.

Что издержки производства оказывают сильное влияние на ценность материальных благ, – это факт, вполне доказанный и бесспорный. Но как объяснить теоретически это влияние, и в особенности как примирить его, не внося двойственности и противоречия в объяснение, со столь же несомненным влиянием, какое оказывает на ценность материальных благ их полезность, – вот задача, над решением которой так много пришлось работать нашей науке.

Общее свойство всех материальных благ заключается в том, что они служат для удовлетворения человеческих потребностей. Но только известная часть материальных благ выполняет эту задачу непосредственно – мы называем их потребительскими материальными благами: другая же часть материальных благ приносит нам пользу в смысле удовлетворения наших потребностей лишь косвенным путем, а именно помогая нам производить другие материальные блага, которые только впоследствии пойдут на удовлетворение человеческих потребностей, – материальные блага этой второй категории мы называем производительными материальными

ми благами... Мы, по примеру Менгера, разделим все вообще материальные блага на различные порядки или разряды. К первому разряду мы относим те материальные блага, которые непосредственно служат для удовлетворения человеческих потребностей... (например, хлеб); ко второму – те, при помощи которых производятся материальные блага первого разряда (например, мука, хлебная печь, работа пекаря, требуемая для изготовления хлеба); к третьему – те, которые служат для производства благ второго разряда (зерно, из которого готовится мука, мельница, на которой зерно перемалывается, материалы для устройства хлебной печи и т. д.); к четвертому – средства производства материальных благ третьего разряда (земля, производящая хлебные растения, плуг, которым она вспахивается, труд крестьянина, материалы для постройки мельницы и пр.) и так далее – к пятому, sixthому, десятому разряду мы относим материальные блага, полезность которых с точки зрения удовлетворения человеческих потребностей заключается в производстве материальных благ ближайшего предшествующего разряда.

Приобретать значение для нашего благополучия производительные материальные блага в последнем счете могут подобно всем остальным только одним путем, а именно принося нам известную выгоду, которой без них мы не получали бы; а так как выгоды, доставляемые нам ими, в конце концов точно так же заключаются в удовлетворении наших потребностей, то вполне естественно, что и ценность производительных материальных благ будет высока в том случае, когда от них зависит удовлетворение важной потребности, и более низка в том случае, когда от них зависит удовлетворение потребности маловажной.

Итак, экономисты действительно вполне правы, когда они говорят, что ценность продукта определяется издержками производства. Только при этом необходимо постоянно помнить те пределы, в которых имеет силу «закон издержек производства», и тот источник, из которого он черпает свою силу. Во-первых, «закон издержек производства» представляет собой закон частный. Он проявляется лишь в такой мере, в какой оказывается возможным приобрести в желательном количестве и своевременно новые экземпляры материальных благ взамен прежних при помощи производства. Если нет возможности заменить прежний экземпляр новым, тогда

ценность каждого продукта определяется непосредственной предельной пользой того именно рода материальных благ, к которому он принадлежит, и в таком случае соответствие между ценностью производительных средств, служащих промежуточными звеньями, разрушается.

Но еще важнее не упускать из виду того, что, во-вторых, даже и там, где закон издержек производства имеет силу, издержки производства являются не окончательным, а всегда лишь промежуточным фактором, которым определяется ценность материальных благ. В последнем счете не издержки производства дают ценность своим продуктам, а, наоборот, издержки производства получают ценность от своих продуктов.

Наконец, проницательному теоретику должно броситься в глаза еще и следующее странное обстоятельство: приверженцы закона издержек производства, для того чтобы вообще сохранить его в силе, принуждены обставлять его целым рядом оговорок, в которых они ссылаются на условия, ничего общего с издержками производства не имеющие. Так, например, по учению наших экономистов, закон издержек производства имеет силу только для таких материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо путем производства до желательных нам размеров, да и для этих материальных благ – лишь в том случае, когда они обладают и соответствующей степенью полезности. В самом деле, даже приверженцы закона издержек производства вполне согласны с тем, что, например, корабль, не могущий ходить по воде, не имеет никакой ценности, хотя бы на его постройку и потрачен был миллион.

Действительно, в упомянутых выше оговорках отменяются те условия, при которых издержки производства сами сохраняют соответствие с предельной пользой. В них содержится, следовательно, признание, что издержки производства могут только в том случае оказывать определяющее влияние на ценность, когда они имеют на своей стороне и предельную пользу.

На предшествующих страницах я тщательно старался выделить то зерно истины, которое несомненно скрывается в учении о законе издержек производства. Закон издержек производства существует, издержки производства действительно оказывают важное влияние на ценность материальных благ. Но господство из-

держек производства представляет собой лишь частичный случай более общего закона предельной пользы.

Умственная работа, которую людям приходится совершать при определении субъективной ценности, далеко не так сложна и трудна, как может показаться с первого взгляда при абстрактном изображении процесса оценки материальных благ. Где дело идет о собственной выгоде, где всякий недосмотр причиняет убытки, там становится сообразительным и самый простой человек. Наука, сбивая с толку смещением полезности и ценности, объявила такие материальные блага, как воздух и вода, вещами, имеющими наивысшую потребительную ценность. Простой человек смотрел на это гораздо правильнее и считал воздух и воду вещами, никакой ценности не имеющими, и он оказался вполне правым. В течение целых тысячелетий... простой человек привык при приобретении и отчуждении материальных благ оценивать их не с точки зрения наивысшей пользы, которую они способны принести по своей природе, а с точки зрения приращения или уменьшения конкретной пользы, которую может принести каждое материальное благо. Другими словами, простой человек-практик применял учение о предельной пользе на практике гораздо раньше, чем формулировала это учение политическая экономия.

Таким образом, субъективная ценность является в одно и то же время и компасом, и посредствующим мотивом хозяйственных действий человека: компасом – потому что она показывает, в каком направлении всего сильнее напряжен наш интерес по отношению к материальным благам и, следовательно, в какую сторону будет направлена наша хозяйственная деятельность; посредствующим мотивом – потому что, чувствуя, что ценность материальных благ представляет собой верное отражение наших основных интересов, заключающихся в стремлении к благополучию, мы давно привыкли в хозяйственной жизни следовать только за наибольшей ценностью.

Совершенно верно, что не дело политической экономии заниматься выяснением общих законов человеческих потребностей и стремлений, например, существования и действия человеческого стремления к благополучию, – заниматься этим она не может и должна предоставить это психологии. Но ведь требуется выяснить нечто совершенно иное, а именно, каким образом интересы благо-

получия связываются с обладанием материальными благами, каким путем всеобщего инстинктивного стремления к благополучию превращается в конкретные хозяйственные интересы. Разрешения этих вопросов нельзя требовать от психологии – его, раз оно нужно, может дать только одна наука: политическая экономия.

Бросим беглый взгляд на результаты, добытые старой теорией по вопросу о ценности. В экономической литературе мы находим всего три закона цен. Один закон сводит состояние цен материальных благ, или их меновую ценность, к отношению между спросом и предложением, другой – к издержкам производства, третий, еще специальное, – к количеству потраченного на производство (или вспомогательное воспроизведение) материальных благ труда. Последний из этих законов неоднократно уже опровергался с таким успехом, что, кроме партии социалистов, которая руководствуется в данном, случае не одними лишь, часто теоретическими соображениями, у него едва ли еще найдутся теперь приверженцы. Закон издержек производства является, во-первых, не более как частным законом цен: по общему признанию, он не имеет силы по отношению ко многим из самых важных материальных благ, а во-вторых, он не представляет собой самостоятельного закона, так как ему самому приходится заимствовать свою силу лишь от закона спроса и предложения. В самом деле, ведь цены имеют тенденцию держаться на уровне издержек производства только благодаря тому, что их постоянно подгоняет (и именно постольку, поскольку их подгоняет) к этому уровню отношение между спросом и предложением, которым и определяются в действительности цены.

Таким образом, закон издержек производства сводится к первому из названных законов – к закону спроса и предложения; следовательно, этим-то последним и ограничиваются, собственно говоря, все наши знания о законах цен.

ЧАСТЬ II. ТЕОРИЯ ОБЪЕКТИВНОЙ МЕНОВОЙ ЦЕННОСТИ

Ценностью в субъективном смысле называется вообще значение материальных благ для человеческого благополучия; в частности, субъективной меновой ценностью называется то значение, какое приобретает вещь для какого-нибудь субъекта благодаря своей

способности давать ему при обмене другие материальные блага, между тем как меновая ценность в объективном смысле представляет собой не что иное, как способность вещи обмениваться на другие материальные блага. Объективная меновая ценность – это меновая сила.

Меновая ценность означает возможность получить в обмен на данную вещь известное количество других материальных благ; цена же означает само это количество материальных благ, получаемое в обмен на данную вещь.

Хотя понятие меновой силы и не тождественно с понятием цены, однако ж законы той и другой совпадают между собой. В самом деле, показывая нам, как и почему данная вещь действительно приобретает известную цену, закон цен тем самым объясняет нам, как и почему данная вещь оказывается способной приобретать определенную цену. Закон цен обнимает собою и закон меновой ценности.

Очевидно, что тот, кто при совершении меновой сделки имеет в виду свою непосредственную выгоду, и только ее одну, будет руководствоваться при совершении менового акта следующими правилами: во-первых, он вступит в меновую сделку вообще только в том случае, когда обмен приносит ему выгоду; во-вторых, он предпочтет скорее совершить сделку с большей, нежели с меньшей выгодой; в-третьих, наконец, он предпочтет совершить меновую сделку с меньшей выгодой, нежели совсем отказаться от обмена.

Это значит, очевидно, совершить меновую сделку таким образом, чтобы получаемые в обмен материальные блага представляли большую важность с точки зрения благополучия обменивающего субъекта, чем материальные блага, отдаваемые в обмен, или, – так как значение материальных благ для человеческого благополучия выражается в субъективной ценности их, – чтобы получаемые в обмен материальные блага обладали более значительной субъективной ценностью, нежели отдаваемые в обмен.

Отсюда мы выводим очень важное правило. Обмен оказывается экономически возможным только между такими двумя лицами, которые определяют ценность предлагаемой для обмена и получаемой в обмен вещи неодинаковым, даже противоположным образом. Покупающий должен оценивать покупаемую вещь выше, а продающий – ниже той вещи, в которой выражается цена первой, и

притом их интерес по отношению к меновой сделке, а также и получаемая ими выгода от меновой сделки тем выше, чем значительнее разница между их оценками одних и тех же материальных благ...

Таким образом, вообще говоря, наивысшей обменоспособностью обладает тот из участников обмена, который оценивает свою собственную вещь всего ниже по отношению к другим обмениваемым вещам, или, что-то же самое, который оценивает нужную вещь всего выше по отношению к предлагаемой за нее собственной вещи.

Общий закон мы можем формулировать следующим образом: в меновую сделку фактически вступает с той и с другой стороны, столько лиц, сколько получается пар, если разместить попарно желающих купить и продать по степени их обменоспособности в нисходящем порядке, – пар, из которых в каждой покупатель оценивает товар по отношению отдаваемой в обмен на него вещи выше, нежели продавец.

Закон издержек производства является не общим законом цен наряду с законом предложения и спроса, а лишь частным законом цен, входящих в рамки закона предложения и спроса.

Закон издержек производства – частный закон цен, ибо, как известно, ему подчиняется лишь область материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо посредством производства до каких угодно размеров, между тем как на многие важные разряды материальных благ – каковы, например, вся земля, все «монопольные материальные блага» т. д. – действие его не распространяется вовсе.

Далее, закон издержек производства стоит не вне закона предложения и спроса... нет, закон издержек производства укладывается в рамки закона предложения и спроса. Он содержит в себе лишь частное, более точное определение закона предложения и спроса, действие которого он предполагает повсюду и от которого он заимствует свою собственную силу. Закона издержек производства совсем не могло бы существовать, если бы не существовало предложения и спроса.

На основании всего сказанного мы можем выставить следующие положения касательно отношений между издержками производства и ценой:

Для материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо при помощи производства до каких угодно размеров, существует принципиальное тождество между издержками производства и ценой (это положение нужно принимать с многочисленными оговорками).

Тождество это получается благодаря тому, что цена продуктов является элементом определяющим, а цена производительных средств – элементом определяемым. В частности, решающую роль играет цена предельного продукта, т. е. наименее ценного продукта, на производство которого хозяйственный расчет еще позволяет употребить единицу производительного средства.

К этой цене приспособляются при посредстве издержек производства цены всех остальных продуктов, однородных с предельным продуктом.

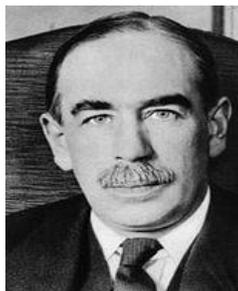
Несмотря на все недостатки моего опыта, я сумел, надеюсь, доказать следующие две истины: во-первых, ...дуалистическое объяснение явлений ценности и цены, двумя различными принципами «пользы» и «издержек производства» представляется и ненужным, и неудовлетворительным; ...во-вторых, этот единый принцип, которым мы старались объяснить все, является самым естественным и простым... мы объясняем отношение людей к материальным благам именно тем значением, какое представляют они с точки зрения человеческого благополучия.

(Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных ценностей // Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, О. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992)

9 КЕЙНСИАНСТВО

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946)

Джон Мейнард Кейнс – выдающийся английский экономист, государственный деятель, основоположник одного из современных направлений экономической мысли Запада – кейнсианства. Дж. Кейнс родился в семье профессора логики и экономической теории Кембриджского университета. Получил экономическое и математическое образование в Итоне и Королевском колледже в Кембридже. В 1906–1908 гг. работал в Министерстве по делам Индии. С 1908 по 1915 гг. – преподаватель, с 1920 г. – профессор Кембриджского университета. В 1915–1919 гг. Дж. Кейнс – сотрудник британского казначейства. В 1942 г. он стал одним из директоров Английского банка, принимал активное участие в разработке и осуществлении экономической, прежде всего финансовой, политики. Дж. Кейнс был назначен членом правления Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития (1944). Он был членом Лондонского Королевского общества (Академии наук Великобритании).



Главное произведение Дж. Кейнса – книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Она написана под воздействием небывало разрушительного мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., когда объем производства упал наполовину, каждый четвертый занятый в производстве оказался безработным, а реальные доходы населения снизились на 60 %. Такой спад производства и нарушение общего экономического равновесия поставил под вопрос важнейшие фундаментальные положения неоклассической теории.

Радикальный способ избавления от пагубных кризисов и массовой безработицы предложил Дж. Кейнс. В книге «Общая теория занятости, процента и денег» он изложил совершенно новые принципы, регулирования национального хозяйства. К ним относятся следующие важнейшие положения.

Во-первых, Дж. Кейнс ниспроверг основополагающее утверждение классиков и неоклассиков о невмешательстве государства в экономику. Он обосновал положение о том, что решающую роль в предотвращении кризисов и безработицы должно играть государство. Оно вмешивается в распределение всего дохода общества и сосредоточивает в своих руках значительные денежные и другие ресурсы в целях активного воздействия на экономику.

Во-вторых, чтобы обеспечивать полную занятость работников, нужно ориентироваться не на предложение товаров (что предлагали неоклассики), а напротив, всемерно развивать спрос. То есть расширять покупательную способность населения и покупку предпринимателями новых средств производства. Для этого государство должно наращивать объемы новых капитальных затрат в производство и увеличивать расходы на другие социально-экономические цели, используя повышение размеров налогов и выпуск большего количества денег.

В-третьих, для государственного управления экономикой требуется разработать такие экономико-математические модели, которые раскрывают количественные зависимости между основными показателями национального хозяйства. Использование этих моделей позволяет поставить регулирование всей хозяйственной деятельности на научную основу.

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС: «ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ»

ГЛАВА 3. ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

Общие черты нашей теории могут быть сформулированы следующим образом. Когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход. Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход. Поэтому предприниматели потерпели бы убытки, если бы вся возросшая занятость была направлена на удовлетворение возросшего спроса на предметы текущего потребления. Для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции,

← **Отформатировано:** По левому краю

поглощающие превышение совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости. Если такие инвестиции не осуществляются, выручка предпринимателей будет ниже той, которая необходима, чтобы вызвать у них стремление к достижению этого уровня занятости. Отсюда следует, что при данной величине показателя, который мы будем называть склонностью общества к потреблению, равновесный уровень занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет стремления ни расширять, ни сокращать занятость, будет зависеть от величины текущих инвестиций. В свою очередь величина текущих инвестиций зависит от того, что мы будем называть побуждением инвестировать, а побуждение инвестировать... в свою очередь зависит от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска.

Итак, суть разработанной нами теории сводится к следующему.

1. При данном состоянии техники, объеме применяемых ресурсов и уровне издержек производства доход (как денежный, так и реальный) зависит от объема занятости N .

2. Соотношение между совокупным доходом и величиной ожидаемых расходов на потребление, обозначаемой D_1 , будет зависеть от психологической характеристики общества, которую мы будем называть его склонностью к потреблению. Это значит, что потребление будет зависеть от уровня совокупного дохода и, следовательно, от уровня занятости, если только не произойдет изменений в склонности к потреблению.

3. Объем затрат труда N , на который предприниматели предъявляют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление (D_1) и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции (D_2). $D_1 + D_2$ и есть то, что мы ранее определили, как эффективный спрос.

4. Поскольку $D_1 + D_2 = j(N)$, где j – функция совокупного предложения, а d_1 — ...функция от N (обозначим ее через $c(N)$, зависящая от склонности к потреблению, то $j(N) - c(N) = D_2$.

5. Следовательно, равновесный уровень занятости зависит: а) от функции совокупного предложения (j) от склонности к потреб-

лению j и v) от объема инвестиций $D2$. Это и есть суть общей теории занятости.

ГЛАВА 10. ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И МУЛЬТИПЛИКАТОР

Мы установили... что занятость может возрастать только... с увеличением инвестиций. Мы можем теперь продвинуться дальше в изучении этого соотношения. При данных обстоятельствах может быть установлено определенное соотношение между доходом и инвестициями – будем называть его мультипликатором... Дальнейший анализ этой проблемы представляет собой неотъемлемую часть нашей теории занятости, так как им устанавливается (предполагая, что склонность к потреблению задана) точное соотношение между совокупной занятостью и доходом, с одной стороны, и масштабами инвестиций – и другой.

Рассматриваемые в этой книге колебания размеров реального дохода, представляют собой результат приложения различного объема занятости (т. е. различного количества единиц труда) к данному капиталистическому имуществу, так что реальный доход увеличивается и уменьшается вместе с числом используемых единиц труда...

Реальный доход (измеряемый в натуральном выражении) и доход (измеряемый в единицах заработной платы) будут, однако, увеличиваться и уменьшаться параллельно; это относится к коротким промежуткам времени, в течение которых размеры капитального имущества остаются практически неизменными. Поскольку же реальный доход (в натуральном выражении) может не поддаваться точному измерению, во многих случаях удобней рассматривать доход, выраженный в единицах заработной платы (Y_w), как показатель, достаточно точно улавливающий изменения в реальном доходе.

Поэтому и обычный психологический закон, согласно которому при увеличении или уменьшении реального дохода общества размеры совокупного потребления будут меняться в том же направлении, но не с такой быстротой, можно сформулировать, правда, не с абсолютной точностью, но с такими оговорками, которые

являются очевидными и легко могут быть представлены с достаточной полнотой в формальном виде, прибегнув к следующим положениям: величины $D C_w$ и $D U_w$ имеют одинаковый знак, но $D U_w > D C_w$, где C_w представляет собой потребление, выраженное в единицах заработной платы... Поэтому мы можем определить и предельную склонность к потреблению как $D C_w / D U_w$. Эта величина играет весьма существенную роль: она показывает, как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями. Ведь $D U_w = D C_w + D I_w$, где $D C_w$ и $D I_w$ представляют собой соответственно приращения потребления и инвестиций. Таким образом, мы можем записать следующее соотношение: $-D U_w = k \times D I_w$, где величина равна предельной склонности к потреблению.

Назовем k мультипликатором инвестиций. Из сказанного выше следует характеристика мультипликатора инвестиций: когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций.

Приращение инвестиций (выраженное в единицах заработной платы) не может иметь места, если участники экономического процесса не готовы увеличить свои сбережения (также выраженные в единицах заработной платы). Исходя из повседневного опыта, можно предположить, что участники экономического процесса не сделают этого, если их совокупный доход (выраженный в единицах заработной платы) не возрастает. Стремление населения потратить часть своих возросших доходов будет стимулировать расширение производства до тех пор, пока новый уровень (и новое распределение) доходов не обеспечат возможностей для накопления из текущих доходов сбережений, величина которых соответствует увеличившимся размерам инвестиций. Величина мультипликатора показывает, насколько должна возрасти занятость для того, чтобы вызвать такое увеличение реального дохода, которое может побудить участников хозяйственного процесса отложить необходимую сумму добавочных сбережений; значения мультипликатора представляют собою функцию от психологических склонностей населения. Если сравнить сбережения с пилулей, а потребление – с джемом, которым ее заедают, то добавка варенья должна находиться в определенной пропорции к размерам дополнительной пилюли. Если только психологические склонности участников эко-

номического процесса действительно оказываются примерно такими, какими мы их здесь предполагали, то можно считать, что существует закон, согласно которому расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние и на те отрасли, которые производят потребительские блага, и, таким образом, повести к увеличению совокупной занятости, причем такое увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Из сказанного следует, что если предельная склонность к потреблению приближается к единице, то небольшие колебания в размерах инвестиций повлекут за собой интенсивные колебания занятости; в то же самое время сравнительно небольшой прирост инвестиций поведет к достижению полной занятости. Если, с другой стороны, предельная склонность к потреблению немногим отличается от нуля, то небольшие колебания в размерах инвестиций будут вызывать малые изменения в размерах занятости, и тогда для того, чтобы достигнуть полной занятости, может потребоваться большой прирост инвестиций. В первом случае вынужденная безработица оказалась бы легко излечиваемой болезнью... Во втором случае занятость была бы не столь изменчивой, но она проявляла бы склонность стабилизироваться на низком уровне и упорно не поддавалась бы лечению; в такой ситуации могли бы помочь только самые сильнодействующие средства. В действительной жизни предельная склонность к потреблению, по-видимому, расположена где-то в промежутке между этими двумя описанными крайними ситуациями, хотя и много ближе к единице, чем к нулю.

Как только полная занятость достигнута, всякая попытка еще больше увеличить инвестиции независимо от величины предельной склонности к потреблению повлечет за собой тенденции к безграничному росту цен, иначе говоря, в такой ситуации мы достигли бы состояния подлинной инфляции. Но вплоть до этого момента рост цен будет сочетаться с увеличением совокупного реального дохода.

Книга четвертая
ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

ГЛАВА 11. ПРЕДЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛА

Когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает право на ряд будущих доходов от продажи соответствующей продукции за вычетом текущих расходов, связанных с ее выпуском, – доходов, которые он ожидает получить в течение срока службы имущества. Этот ряд годовых доходов $Q_1, Q_2 \dots, Q_n$ удобно назвать ожидаемым доходом от инвестиций.

Ожидаемому доходу от инвестиции противостоит цена предложения капитального имущества, понимаемая при этом не как рыночная цена, по которой имущество данного вида может быть в настоящий момент куплено на рынке, а как цена, как раз достаточная для того, чтобы побудить производителя к выпуску новой добавочной единицы этого имущества, т. е. то, что обычно называется его восстановительной стоимостью. Отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения, или восстановительной стоимостью, т. е. отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы, дает нам предельную эффективность капитала этого вида. Более точно я определяю предельную эффективность капитала как величину, равную той учетной ставке, которая уравнила бы нынешнюю стоимость ряда годовых доходов, ожидаемых от использования капитального имущества в течение срока его службы, с ценой его предложения. Мы получаем таким образом предельную эффективность отдельных видов капитального имущества. Наибольшая из этих предельных эффективностей может тогда рассматриваться как предельная эффективность капитала в целом.

Как связано данное выше определение предельной эффективности капитала с широко распространенными терминами? Предельная производительность, или доход, эффективность, или полезность, капитала – таковы термины, которыми мы все часто пользуемся. Однако, изучая экономическую литературу, не так-то легко найти в ней ясное изложение того, что же обычно имеют в виду экономисты под этими терминами.

Имеются по меньшей мере три неясных пункта, которые требуют уточнения. Начнем с того, что не понятно, идет ли речь о

приращении в единицу времени продукта в натуральном выражении благодаря использованию добавочной натуральной единицы капитала или же о приращении ценности продукта в связи с возрастанием ценности дополнительной единицы используемого капитала. В первом случае возникают трудности с определением натуральной единицы капитала, что, как я полагаю, и невозможно, и не нужно.

Во-вторых, возникает вопрос, является ли предельная эффективность капитала некоторой абсолютной величиной или же она выступает как соотношение...

Наконец, существует различие, пренебрежение которым порождает больше всего путаницы и недоразумений, – различие между приращением ценности, получаемым благодаря использованию добавочного капитала в сложившейся ситуации, и рядом приращений, получаемых в течение всего срока службы добавочного капитального имущества...

Поражает... удивительное отсутствие ясности в этом вопросе. В то же время я полагаю, что данное мною определение весьма близко подходит к тому, что имел в виду Маршалл. Маршалл сам применял выражение «предельная чистая эффективность» фактора производства, или, иначе, «предельная полезность капитала».

Наибольшая путаница в вопросе о значении и смысле понятия предельной эффективности капитала возникла из-за непонимания того факта, что эта эффективность зависит от ожидаемого дохода от капитала, а не только от его текущей отдачи. Лучше всего проиллюстрировать это, указав на воздействие, которое оказывают на предельную эффективность капитала ожидаемые в будущем изменения издержек производства – будь то в результате изменений в цене труда (т. е. в единице заработной платы) или в результате нововведений и перестройки технологии. Продукция, выпускаемая на ныне изготовленном оборудовании, на протяжении всей его службы должна конкурировать с продукцией, выпускаемой с помощью нового оборудования, произведенного в последующие периоды времени, и, возможно, при более низкой цене труда или же с применением усовершенствованных технических средств, что дает возможность довольствоваться более низкой ценой выпускаемой продукции; причем это новое оборудование будет применяться во все больших масштабах, пока цена выпуска не упадет до соответст-

вующего уровня. Кроме того, предпринимательская прибыль (в денежном выражении) от использования оборудования – старого или нового – понизится, если в целом будет выпускаться более дешевая продукция. В той мере, в какой подобные сдвиги предусматриваются заранее как более или менее вероятные, предельная эффективность капитала, введенного в действие в настоящий момент, соответственно убывает.

Это является фактором, посредством которого предположения об изменении ценности денег воздействуют на объем текущего выпуска. Предположение о понижении ценности денег стимулирует инвестиции (и, следовательно, повышает общую занятость), поскольку оно сдвигает вверх график предельной эффективности капитала, т. е. график инвестиционного спроса. Предположение о повышении ценности денег оказывает депрессивное влияние, ибо оно сдвигает вниз график предельной эффективности капитала.

Важно понять зависимость предельной эффективности данного фонда капитала от изменений в ожиданиях, ибо именно эта зависимость главным образом и обуславливает подверженность предельной эффективности капитала довольно резким колебаниям, которые объясняют экономический цикл. Ниже... мы покажем, что ряд сменяющих друг друга подъемов и падений может быть описан и проанализирован в связи с колебаниями предельной эффективности капитала относительно нормы процента.

На объем инвестиций влияют два вида риска, которые обычно путают, но которые необходимо различать. Первый из них – это риск предпринимателя или заемщика, возникающий ввиду сомнений насчет того, удастся ли ему действительно получить тот ожидаемый доход, на который он рассчитывает. Если человек ставит на карту свои собственные деньги, тогда речь идет только об этом виде риска.

Но там, где существует система одалживания и сужения денег, под которой я подразумеваю, предоставление ссуд под реальное обеспечение или под честное имя заемщика, имеет место второй вид риска, который мы можем назвать риском заимодавца. Он может быть связан либо с сомнением в честности должника, т. е. с опасностью умышленного банкротства или других попыток уклониться от выполнения обязательств, либо же с возможностью того, что размер обеспечения окажется недостаточным, т. е. с опасно-

стью невольного банкротства из-за не оправдавшихся расчетов заемщика. Можно было бы добавить сюда еще и третий вид риска – тот, который связан с возможным изменением ценности единицы денежного стандарта, вследствие чего денежная ссуда в известной степени менее надежная форма богатства, нежели реальное имущество. Впрочем, такая возможность должна целиком или почти целиком отразиться и, следовательно, компенсироваться в цене реального имущества длительного пользования.

Заметим теперь, что первый вид риска представляет собой и известном смысле необходимые общественные издержки, хотя они и поддаются уменьшению как посредством взаимного выравнивания риска, так и путем повышения точности предвидения второй вид риска является чистым добавлением к стоимости инвестиций, которого не было бы, если бы кредитор и заемщик выступали как одно лицо. Кроме того, здесь возникает частичное дублирование предпринимательского риска, оценка которого дважды прибавляется к чистой норме процента при определении величины минимального ожидаемого дохода, достаточного для решения инвестировать. Ведь если предприятие является рискованным, заемщик захочет, чтобы разница между ожидаемым доходом и нормой процента, по которой он сочтет целесообразным занять деньги, была более значительной. Одновременно тот же самый мотив побудит заимодавца настаивать на большем повышении назначаемой им ставки над чистой нормой процента, чтобы ему было выгодно ссужать деньги...

Этому удвоению известной доли риска... до сих пор не придавали особого значения, но оно может оказаться важным в определенных обстоятельствах. В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоприятно низкой.

ГЛАВА 13. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ НОРМЫ ПРОЦЕНТА

Индивидуальные психологические предпочтения по времени реализуются как единство двух самостоятельных видов решений. Первый из них связан с тем аспектом предпочтения во времени, который я назвал склонностью к потреблению. Находясь под влия-

нием различных побуждений и стимулов, склонность к потреблению определяет для каждого индивидуума, сколько он потратит из своего дохода и сколько он зарезервирует из него в какой-либо форме, обеспечивающей ему распоряжение будущим потреблением.

Но после того как это решение принято, ему предстоит дальше решить, в какой именно форме он будет держать и своих руках распоряжение будущим потреблением, которое он зарезервировал, – из текущего ли дохода, или из прошлых сбережений. Хочет ли он сделать это в форме, позволяющей осуществить непосредственное, немедленное распоряжение (т. е. в деньгах или в чем-то их заменяющем)? Или он готов отказаться на какой-то особый или же неопределенный срок от этого непосредственного распоряжения, предоставив будущей рыночной конъюнктуре определять, на каких условиях он сможет, если это будет необходимо, обратить неликвидную форму распоряжения каким-либо специфическим товаром в ликвидную форму распоряжения товарами вообще? Другими словами, какова степень его предпочтения ликвидности? Имеется в виду, что предпочтение ликвидности индивидуума задается трафиком, который характеризует, какие количества своих ресурсов (оцененных в деньгах или единицах заработной платы) данный индивидуум желает удерживать в форме денег в различных ситуациях.

Мы видели, что ошибка общепринятых теорий процента заключается в попытках связать норму процента только с первым из отмеченных двух составных элементов психологического предпочтения во времени, пренебрегая вторым.

Должно быть совершенно ясным, что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или выжидание как таковое. Ведь если человек хранит свои сбережения в форме наличности, он не получает никакого процента, хотя эти сбережения ничуть не хуже, чем другие! В противоположность такому взгляду простое определение нормы процента заключайся, в двух словах, в том, что норма процента есть вознаграждение за лишение денег и ликвидности на определенный период. Ведь норма процента как таковая есть не что иное, как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, расставаясь с возможностью

Отформатировано: По левому краю, Отступ: Первая строка: 1,25 см, Междустр.интервал: одинарный

распоряжаться этими деньгами на обусловленный период времени в обмен на долговое обязательство.

ГЛАВА 16. НЕКОТОРЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ О ПРИРОДЕ КАПИТАЛА

Абсурдное, хотя чуть ли не всеобщее мнение, будто акт индивидуального сбережения – это такое же благо для эффективного спроса, как и акт индивидуального потребления, выросло на почве заблуждения, в сравнении с этим мнением более правдоподобного, будто растущее желание обладать богатством – это в общем то же самое, что и растущее желание инвестировать, и что оно поэтому создает путем повышения спроса на объекты прибыльного помещения капитала стимулы к их расширению. Выходит, таким образом, будто индивидуальное сбережение в такой же степени содействует текущим инвестициям, в какой оно уменьшает нынешнее потребление.

Это заблуждение из разряда тех, с которыми труднее всего расстаться. Оно порождается убеждением, будто владельцу богатства нужно капитальное имущество как таковое, тогда как его в действительности интересует ожидаемый доход от этого имущества. Ожидаемый же доход целиком зависит от предполагаемого в будущем эффективного спроса в его отношении к будущим условиям предложения. Поэтому, если акт сбережения никак не повышает ожидаемый доход, он и не будет стимулировать инвестиции.

О капитале гораздо лучше говорить, что он приносит на протяжении своей жизни доход своей первоначальной ценности, чем называть его производительным. Единственная причина, почему тот или иной вид капитала дает возможность получать в течение срока его службы доход, превышающий по своей общей величине его первоначальную цену предложения, заключается в том, что он является редкостью. Редким же он остается вследствие конкуренции со стороны процента на деньги. Если капитал становится менее редким, указанная выгода уменьшится, хотя капитал и не станет менее производительным, по крайней мере, в техническом смысле.

Отформатировано: Отступ:
Первая строка: 1 см,
Междустр.интервал: одинарный

Отформатировано: По левому
краю

Поэтому мне близка доклассическая доктрина, согласно которой все производится трудом при помощи того, что было принято называть мастерством, а теперь именуют технологией, и природных ресурсов, свободных от ренты или облагаемых ею в соответствии с их редкостью или изобилием. Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса. Этим отчасти объясняется, почему мы смогли принять единицу труда в качестве единственной физической единицы, необходимой в нашей системе, наряду с единицами денег и времени.

Книга шестая

КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ

ГЛАВА 22. ЗАМЕТКИ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЦИКЛЕ

Главные черты экономического цикла, и особенно регулярность чередования во времени и его продолжительности, – что и оправдывает название цикл, – связаны с механизмом колебаний предельной эффективности капитала. По-моему, лучше всего рассматривать экономический цикл как явление, вызванное циклическими изменениями предельной эффективности капитала, хотя и осложненное, и усиленное сопутствующими изменениями других важных краткосрочных переменных экономической системы.

Как мы видели, предельная эффективность капитала зависит не только от существующего изобилия или недостатка капитальных благ и текущих издержек их производства, но также и от ожидаемой в настоящее время их доходности в будущем. Поэтому в отношении долгосрочных капиталовложений вполне естественно и разумно, что расчеты на перспективу играют доминирующую роль при определении оптимальных размеров новых инвестиций. Но, как мы видели, исходные данные для таких расчетов очень шатки. Будучи основаны на меняющихся и ненадежных показателях, эти расчеты подвержены внезапным и резким изменениям.

Мы привыкли при объяснении «кризиса» обращать особое внимание на повышательную тенденцию нормы процента под влиянием возросшего спроса на деньги как для производственных целей, так и для спекуляции. Временами этот фактор действительно может играть роль усилителя, а иногда от него может даже исходить первоначальный толчок. Но я полагаю, что более типичное, а часто и главное объяснение кризиса, надо искать не в росте процента, а во внезапном падении предельной эффективности капитала.

Для последних стадий бума характерна оптимистическая оценка будущей доходности капитальных товаров, достаточно отчетливая, чтобы уравновесить влияние растущего избытка этих товаров и увеличения издержек их производства, а также, вероятно, и повышения нормы процента. Сама природа организованных рынков инвестиций, где преобладают покупатели, зачастую не интересующиеся тем, что они покупают, а также спекулянты, больше занятые предвосхищением ближайшего изменения настроений рынка, чем обоснованной оценкой будущей сходности капитальных товаров, такова, что, когда на рынке, на котором господствуют чрезмерный оптимизм и чрезмерные закупки, начинается паника, она приобретает внезапную и даже катастрофическую силу.

Более того, страх и неуверенность в будущем, которые сопутствуют резкому падению предельной эффективности капитала, порождают, естественно, стремительный рост предпочтения ликвидности, а, следовательно, и рост нормы процента. Крах предельной эффективности (впитала, имеющий тенденцию сопровождаться ростом нормы процента, способен серьезно усилить падение объема инвестиций. И все же существо дела заключается в резком падении предельной эффективности капитала, особенно тех его видов, вложения которых в предыдущей фазе были наиболее крупными. Предпочтение ликвидности, исключая случаи, связанные с ростом торговли и спекуляции, увеличивается только после краха предельной эффективности капитала.

Именно это осложняет выход из кризиса. На более поздней стадии снижение нормы процента будет способствовать оживлению хозяйства и, вероятно, явится даже необходимым его условием. Но на данный момент резкое падение предельной эффективности капитала может оказаться настолько полным, что никакое воз-

возможное снижение нормы процента не будет достаточным. Если бы снижение нормы процента могло само по себе быть эффективной мерой, то можно было бы достигнуть оживления в течение довольно короткого периода времени и средствами, находящимися под более или менее прямым контролем финансовых органов. Но в действительности это не так просто: поднять предельную эффективность капитала, зависящую от неуправляемой психологии делового мира, не так легко. Попросту говоря, речь идет о восстановлении доверия, которое столь трудно поддается контролю в экономике частного капитала. Это и есть та сторона кризиса, которой правильно придают значение банкиры и бизнесмены и которую недооценивают экономисты, полагающиеся на «чисто денежные» мероприятия.

Мы подходим, таким образом, к существу проблемы. Объяснение фактора времени в экономическом цикле, т. е. того обстоятельства, что до начала оживления обычно должен пройти определенный период, следует искать в причинах, обуславливающих восстановление предельной эффективности капитала. Есть причины, связанные, во-первых, с соотношением продолжительности срока службы капитального имущества длительного пользования и нормальных темпов экономического роста в данный период и, во-вторых, с издержками хранения избыточных запасов, вследствие которых длительность понижательной тенденции не является величиной случайной, понижение наступает не так, что в одном случае через год, а в другом – через 10 лет, а с известной регулярностью, скажем каждые 3–5 лет.

ГЛАВА 24. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ О СОЦИАЛЬНОЙ ФИЛОСОФИИ, К КОТОРОЙ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ «ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ И ПРОЦЕНТА»

Наиболее значительными пороками экономического общества, в котором мы живем, являются его неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное и несправедливое распределение богатства в доходах. Связь изложенной выше теории с первой частью проблемы очевидна. Но есть также два важных аспекта, касающихся второй ее части.

С конца XIX в. был достигнут значительный прогресс в устранении чрезмерных неравенств богатства и доходов посредством прямых налогов: подоходного, добавочного прогрессивного и налога с наследства, особенно в Великобритании.

Что касается меня, то я полагаю, что есть известные социальные и психологические оправдания значительного неравенства доходов и богатства, однако не для столь большого разрыва, какой имеет место в настоящее время. Есть такие нужные виды человеческой деятельности, для успешного осуществления которых требуются меркантильная заинтересованность и общие условия частной собственности на капитал... Хотя в идеальном обществе люди, может быть, и будут так обучены или воспитаны, чтобы не чувствовать интереса к выигрышу, все же мудрое и благоразумное государственное руководство должно дать возможность вести игру в соответствии с установленными правилами и ограничениями до тех пор, пока средний человек или хотя бы значительная часть общества остаются сильно подверженными страсти сделать деньги». В некоторых других отношениях вышеизложенная теория является по своим выводам умеренно консервативной. Хотя она и указывает на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены частной инициативе, многие обширные сферы деятельности остаются незатронутыми.

Государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей системы налогов, частично фиксированием нормы процента и, возможно, другими способами. Более того, представляется маловероятным, чтобы влияние банковской политики на норму процента было само по себе достаточно для обеспечения оптимального размера инвестиций. Я представляю себе поэтому, что достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости, хотя это не должно исключать всякого рода компромиссы и способы сотрудничества государства с частной инициативой. Но, помимо этого, нет очевидных оснований для системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. Не собственность на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять

общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто, все что необходимо. Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества.

Учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, потребует, конечно, значительного расширения традиционных функций правительства. Кроме того, в современной классической теории обращается внимание на различные условия, в которых свободная игра экономических сил нуждается в обуздании или руководстве. Но все же остаются широкие возможности для проявления частной инициативы и ответственности. В пределах этих возможностей традиционные преимущества индивидуализма сохранятся и далее.

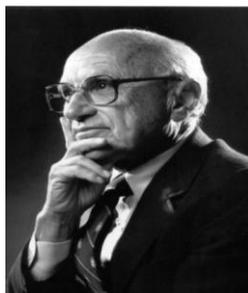
Вспомним на минуту, в чем заключается эти преимущества. Отчасти это преимущества эффективности, обусловленные децентрализацией и влиянием личной заинтересованности. Преимущества эффективности, вытекающие из децентрализации принятия решений и индивидуальной ответственности, возможно, даже более значительны, чем полагали в XIX в., и реакция против призыва к личной заинтересованности, пожалуй, зашли слишком далеко. Но всего ценнее индивидуализм, если он может быть очищен от дефектов и злоупотреблений; это лучшая гарантия личной свободы в том смысле, что по сравнению со всеми другими условиями он чрезвычайно расширяет возможности для осуществления личного выбора. Он служит также лучшей гарантией разнообразия жизни, прямо вытекающего из широких возможностей личного выбора, потеря которых является величайшей из всех потерь в гомогенном или тоталитарном государстве. Ибо это разнообразие сохраняет традиции, которые воплощают в себе наиболее верный и успешный выбор предшествующих поколений. Оно окрашивает настоящее в переливающиеся цвета фантазии, и, будучи служанкой опыта в такой же мере, как традиции и фантазия, оно является наиболее могущественным средством для достижения лучшего будущего.

(Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Т. Мальтус, Дж. Кейнс, Ю. Ларин. Антология экономической классики. М., 1993)

10 МОНЕТАРИЗМ

Милтон Фридман (1912–2006)

Милтон Фридман – американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1976 года «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации».



В 1941–1943 гг. Фридман работал в Министерстве финансов США в группе, занимавшейся исследованиями в области налогов. До конца Второй мировой войны он занимал должность заместителя директора группы статистических исследований военной сферы в Колумбийском университете.

После окончания войны Фридман получил степень доктора и вернулся в Чикагский университет для работы профессором экономики (1946).

В 1950 году Фридман консультировал стратегию реализации «плана Маршалла», разработанного Дж. Маршаллом, приезжал в Париж, где выступил в защиту идеи плавающих валютных курсов. Он прогнозировал, что фиксированные валютные курсы, введенные в результате договоренностей Бреттон-Вудского соглашения, в конечном счете потерпят крах, что и произошло в экономике Европы в начале 1970-х гг.

Главным своим достижением в экономической теории сам Фридман считает «Теорию потребительской функции», которая утверждает, что люди в своем поведении учитывают не столько текущий доход, сколько долгосрочный.

Фридман также известен как последовательный сторонник классического либерализма. В своих книгах «Капитализм и свобода» и «Свобода выбора» он доказывает нежелательность государственного вмешательства в экономику. Несмотря на огромное влияние в американской политике, из 14 пунктов, предложенных им в «Капитализме и свободе», в США реализован только один – отмена обязательного призыва. —16 ноября 2006 года Милтон

Фридман скончался в Сан-Франциско, Калифорния, от сердечного приступа в возрасте 94 лет.

**МИЛТОН ФРИДМАН: «ЕСЛИ БЫ ДЕНЬГИ
ЗАГОВОРИЛИ ... КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ:
НОВАЯ ФОРМУЛИРОВКА»**

ГЛАВА II. ОПТИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ

6. Уровень богатства

Внезапно упавшие с неба деньги представляются каждому человеку нечаянной удачей, но когда общество в целом к этому дождю привыкнет, то окажется, что его членам, каждому в отдельности, сделалось не лучше, а хуже, если отвлечься от упомянутой выше неравномерности распределения. Ухудшение это проявляется, во-первых, в том, что теперь он стал попросту беднее, поскольку его новый резерв для покрытия необходимых расходов, соответствующий, как мы знаем, его обычному потреблению, составляет уже только $4\frac{1}{3}$ -недельный доход вместо прежнего 5,2-недельного. Во-вторых, его доход в реальном выражении также снизился, поскольку производственные ресурсы были заменены наличностью, что повысило цены потребительских услуг по сравнению с ценами производственных ресурсов.

Потери в исчисляемой величине богатства копируют не денежные доходы потребления за счет запаса наличности – они отражают роль богатства как аргумента функции полезности. Потери же в исчисляемой величине дохода отражают производственные услуги денежного запаса – роль последнего как аргумента производственной функции.

Получить грубую оценку величины этих потерь можно методом потребительского излишка. Однако при этом следует учесть два компонента цены, поскольку каждый субъект за любой доллар в своем кошельке платит дважды: во-первых, он несет постоянные потери в течение года вследствие инфляции и, во-вторых, он платит единовременно, когда этот доллар не затрачивается на потребление, а сохраняется в виде денежного запаса, или, иначе, когда, воздерживаясь от потребления сейчас, он надеется получить удов-

летворение потом, когда уменьшит свой денежный запас, истратив этот самый доллар.

До начала непрерывного денежного дождя первый тип потерь отсутствовал вообще, тогда, как второй существовал и тогда. Поэтому в начальный момент наш субъект должен сопоставить полезность тех услуг, которые он сможет получить в будущем, сохраняя каждый дополнительный доллар в своем кошельке, с полезностью, получаемой в течение года от возросшего на один доллар потребления. В новом состоянии равновесия этот второй компонент его издержек останется тем же самым, но вдобавок ему придется платить по 10 центов в год до бесконечности за каждый доллар своего денежного запаса в реальном выражении. Следовательно, он должен смотреть на каждый доллар, уменьшающий его теперешний баланс, как на величину этой дополнительной цены. Таким образом, средняя ценность, которую он соотносит с одним исчезающим из его реального запаса долларом, равна 1 долл. потребляемых благ (эта величина одинакова и до, и после) плюс около 5 центов в год, теряемых далее до бесконечности (среднее между нулем и 10). Практические выводы и политические рекомендации. Вопрос о том, каким должен быть темп изменения цен, привлекает внимание экономистов уже не один десяток лет. В ранних публикациях на эту тему подчеркивалась необходимость соблюдения баланса между должниками и кредиторами и отмечались ограничения, препятствующие выравниванию цен. Почти все авторы настаивали на стабильности цен, но при этом в основном имелись в виду цены на конечные продукты, что означает рост цен на факторы производства (особенно заработную плату) в развивающейся экономике. Остальные во главу угла ставили стабильность цен на факторы производства, что означает падение цен на конечные продукты. Первые стремились к усилению ограничений в торговле, вторые подчеркивали важность поддержания баланса. В более поздней литературе большое внимание было уделено предполагаемой взаимосвязи между инфляцией и безработицей, а также темпами роста. В этих публикациях сопоставляются издержки общества, которые оно терпит, с одной стороны, от инфляции, с другой – от безработицы, и делается попытка найти оптимальное соотношение между ними. Ряд авторов отдают предпочтение политике умеренной инфляции, полагая, что она способна обеспечить самый

высокий уровень занятости. Настоящая работа, пожалуй, вообще не перекликается с указанными публикациями. В ней сделано то, чего не касались наши предшественники, – предложен новый и объективный критерий оценки оптимального поведения цен. В чем же состоит основное отличие? Ранее речь шла почти исключительно о неожиданной инфляции (дефляции), тогда как в данной работе упор делается на ожидаемую инфляцию (дефляцию). Ожидаемая инфляция (дефляция) не приводит к каким-либо трансфертам от должников к кредиторам, требующим выплаты долгов; согласованная номинальная ставка процента позволяет подстроиться к ожидаемому уровню инфляции. При этом нет нужды вводить барьеры для самонастраивающихся цен. Каждый субъект имеет возможность учесть ожидаемые изменения цен, согласовывая будущие условия торговли. И, наконец, ожидаемая инфляция или дефляция не предполагает существование какой-либо связи с занятостью. По этой причине подобные соображения не входили в наш анализ.

Но чтобы этот анализ можно было использовать как инструмент в практической политике, следует принять во внимание указанную точку зрения. В настоящее время общепризнано, что цены на конечные продукты будут, видимо, расти, а цены на факторы производства должны расти наверняка и их ожидаемый рост следует учитывать в процентных ставках. Переход к новой политике требует времени. Большинство цен медленно приспосабливаются к переменам. Ряд намечаемых решений должны привести к изменению существующего ценового тренда и предполагают значительные фрикционные сдвиги в производстве и занятости.

Одной из практических проблем, которой я до сих пор не касался, хотя в литературе ей уделено значительное место, являются прямые транзакционные издержки, сопровождающие изменение цен. Перемаркировка всех цен независимо от того, проводится она на основе так называемой «эскалаторной» оговорки или каким-то другим способом, всегда связана с реальными издержками. Таких издержек нельзя избежать в любой развивающейся экономике, если ценовые тренды на готовые продукты и на факторы производства различны.

Другая важная практическая проблема возникает в связи с тем, что оптимальный темп падения цен должен изменяться с течением

времени. Оказывается, что на основе наблюдаемых фактов значительно труднее установить тот момент, когда реальный темп снижения превышает оптимальный, чем тот, когда он слегка не дотягивает до него. Причина такой асимметрии заключается в феномене, называемом кейнсианской «ликвидной ловушкой».

Имея в виду эти практические моменты, не кажется разумным предлагать проведение политики дефляции с целью достижения таких цен на конечные продукты, которые удовлетворяли бы условию оптимума, как это понимается в настоящей работе. Грубые оценки, приведенные в предыдущем разделе, показывают, что в США это потребовало бы снижения уровня цен, по меньшей мере, на 5 % в год, а может быть, и больше. Резкий переход к подобному состоянию в условиях, когда ВДС положительна, стал бы, как мне кажется, слишком дорогостоящим, и опасность перехлестов, возможно, неоднократных, представляется весьма серьезной.

Наиболее близкой к политике оптимума является, по видимому, доктрина постоянства денежной массы, которая предлагалась рядом специалистов по денежной политике (особенно Генри Саймонсом), исходивших из других принципов. Приняв рост производства, равным 3–4 % в год, они рекомендовали обеспечить снижение цен на 4–5 % в год при условии, что реальный спрос на деньги будет возрастать вместе с реальным доходом в среднем так же, как в течение последнего столетия. Согласно одной широко используемой модели роста эта политика соответствовала бы достижению оптимума как пропорции капитал/труд, так и количества денег.

Такая политика, однако, кажется мне слишком, и я это подчеркиваю, слишком радикальной, чтобы быть приемлемой в ближайшем будущем, хотя, возможно, она и послужила бы достижению долгосрочных целей. Ближайшей целью политики должна стать стабилизация цен на ресурсы. Если спрос на деньги в реальном выражении

ГЛАВА III. ЦЕНОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Исследователь инфляции испытывает искушение возразить на современный поток заклинаний Вашингтона: «Я уже слышал об

этом прежде». Со времен Диоклетиана, а возможно, и задолго до этого, верховные властители реагировали на рост цен точно таким же образом, как и сейчас: ругая «спекулянтов», призывая частных лиц проявить социальную ответственность и сдерживать рост цен на продаваемые ими товары и услуги, а также пытаясь воспрепятствовать росту цен посредством законодательных запретов или других ограничений. Результат подобных мероприятий всегда был одинаков: полное поражение. Инфляция остановится только тогда, когда количество обращающихся денег будет удерживаться от слишком быстрого роста, и это лечение инфляции будет эффективным независимо от того, предпринимаются другие меры или нет.

Попытки сдержать повышение индивидуальных заработных плат и цен не могут остановить инфляцию. Прямой контроль над ценами и заработной платой не устраняет инфляционного давления. Он просто сдвигает его с одного места на другое и подавляет некоторые его проявления.

Инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства. Это обобщение не является арифметическим предположением или трюизмом, оно не требует соотношения между нормами роста цен и количества денег. Точные темпы роста цен при данной норме роста количества денег зависят от таких факторов, как поведение цен в прошлом, текущие изменения в структурах рынка труда и товарного рынка, а также от фискальной политики. Денежный характер инфляции является обобщением, основанным на широком эмпирическом материале, который подсказывает, что существенные изменения в спросе на деньги по большей части появляются как реакция на ход событий, возникающих вследствие изменения количества денег. Из этого следует, что единственным эффективным способом остановить инфляцию является ограничение темпов роста количества обращающихся денег.

Оказывая воздействие на инфляцию, можно в известной степени затормозить рост объявленных (зарегистрированных) цен или цен предложения товаров и заработной платы. Чем более энергичен и эффективен контроль над ценами, тем более масштабно могут быть подавлены проявления инфляции. Такая подавленная инфляция гораздо более болезненна и для экономической деятельно-

сти, и для свободы, чем инфляция открытая; и чем более эффективно подавление, тем больше экономический ущерб. В высшей степени желательно избежать инфляции, но если по какой-либо причине это невозможно, то гораздо лучше иметь открытую инфляцию, чем подавленную.

В последней части данного доклада ставится вопрос о том, какой ущерб, если таковой возникнет, будет причинен введением ценовых ориентиров. Допуская, что принудительная цена и регулируемая заработная плата не могут остановить инфляцию, но могут нанести обществу большой ущерб, не облегчит ли некое добровольное согласие на это бизнесменов и профсоюзных лидеров использование других инструментов экономической политики и не даст ли возможность проявить чувство социальной ответственности? По моему мнению, ответ на данный вопрос будет явно отрицательным. Согласие с введением ценовых ориентиров болезненно для общества, так как оно тормозит принятие эффективных мер по сдерживанию инфляции, развивает диспропорции в производстве и распределении, поощряет ограничение личной свободы граждан. Направления государственной экономической политики, кроме их чисто экономических последствий, угрожают разрушить консенсус в сфере распределения доходов, который является моральной основой свободного общества. К согласию с государственной политикой принуждаются во имя социальной ответственности; однако те, кто соглашается, причиняют вред и себе, и сообществу. Сомнительное в моральном отношении поведение – уклонение от требований высших должностных лиц, не говоря уже о нарушении закона о ценах и контроле над заработной платой, – оказывается выгодным как индивидуумам, так и обществу. Этот путь позволяет, с одной стороны, переложить ответственность за неуважение к закону на общество, а с другой – вынуждает официальных должностных лиц использовать чрезвычайные меры. Цена регуляторов слишком высока по сравнению с выгодами, имеющими по большей части лишь видимость решения реальных — проблем.

1. Почему контроль над ценами и заработной платой не устраняет инфляционного пресса?

Часто проводится аналогия между результатами прямого контроля над ценами и заработной платой и, так сказать, выходом из строя термометра как реакцией на высокую температуру. В этой

аналогии есть элемент обоснованности. Цены на товары похожи на термометр в том смысле, что последний регистрирует жару, но не создает ее; в обоих случаях регистрация происходящего не устраняет этого происходящего. Но аналогия также вводит в заблуждение. Разбитый термометр не оказывает никакого влияния на измеряемое им явление; он просто увеличивает нашу неосведомленность. Контроль над ценами до тех пор, пока он эффективен, имеет очень важные последствия. Цены не только измерительный инструмент, они также играют жизненно важную роль в самом экономическом процессе.

Точно такая же ситуация возникает на рынке труда. Если имеет место тенденция к росту заработной платы, то подавление ее для отдельных категорий работников будет означать, что предложение труда для этого типа занятости станет меньше, а спрос увеличится. И снова возникнет необходимость в нормировании. Занятые работники имеют меньший доход, но это балансируется тем, что возрастают доходы их нанимателей. А неудовлетворенная часть спроса на труд перераспределится в пользу других категорий работников.

Но за исходное, и это должно быть сказано, я принял без доказательств существование общей тенденции к росту цен. И разве не может эта тенденция сама возникнуть вследствие роста цен на ограниченное количество товаров и оплату ограниченных категорий работников, которые, в свою очередь, поднимут цены на другие товары и оплату других категорий работников? В таком случае торможение первоначального роста товарных цен и заработной платы не задушит ли в зародыше развитие спирали «заработная плата – цены» или «цены – цены»?

Несмотря на свою популярность, теория инфляции издержек имеет очень ограниченное применение. Если рост издержек создаст денежную экспансию, которая иначе не возникла бы, то действие последней, самое большее, ограничится временным повышением общего уровня цен, сопровождаемым безработицей и последующей тенденцией к общему снижению цен.

Одной из исключительно интересных черт экономических отношений является постоянный контраст между тем, что истинно для общества и что – для индивидуума. Очень часто одно прямо противоположно другому. Каждый принимает за данность цены

товаров, которые он покупает, и считает себя бессильным изменить их; в то же время потребители как совокупность существенно влияют на цены соединенной силой своих разрозненных действий. Каждый может сосчитать количество денег, которое он носит в своем кармане; тем не менее, все вместе люди ничего не могут сказать об общем количестве обращающихся денег; это может быть определено только государственными денежными органами, а граждане свободны только тасовать деньги и передавать их один другому. В действительности именно этот контраст между тем, что истинно для каждого в отдельности и для сообщества в целом, лежит в основе многих, если не большинства, экономических заблуждений.

Представление об инфляции как отражении роста издержек производства в значительной степени подкрепляется действиями государственной власти. В современный период правительство несет прямую ответственность за создание и уничтожение денег; оно определяет, что происходит с количеством обращающихся денег. Так как инфляция обусловлена чрезмерно быстрой денежной экспансией, то правительство ответственно за появление любого вида инфляции. И еще: государственная власть подобно всем нам слишком заинтересована в том, чтобы приписывать себе заслугу за все хорошее, и меньше всего склонна принимать на свой счет упреки за плохое, — а инфляция в общем расценивается как плохое явление. Государственные чиновники склонны упрекать других за инфляцию, которая возникает вследствие государственной политики, — они предпочитают скорее обвинять хищных бизнесменов и властолюбивых профсоюзных боссов, чем государственный печатный станок.

Почему деньги становятся решающим фактором в поведении товарных цен? Почему они играют центральную роль в этом процессе? Ключом к ответу является уже отмеченная разница между номинальным количеством денег (или количеством денег в долларовом выражении) и реальным количеством денег (количеством денег, выраженным в товарах и услугах, которые можно на них купить, или числом недель, за которые можно заработать такой доход).

Представляется, что люди исключительно упрямы в том, что касается количества денег, которое они хотят держать в форме на-

личности, и не желают изменять эту сумму, если для этого нет сильного побудительного мотива. Это верно для любого места и времени.

Акцент на ключевой роли количества денег оставляет открытым вопрос о том, что вызвало изменения в массе денег. Следовательно, если анализ инфляции имеет дело не только с изменением количества денег, но и с тем, что создает подобную ситуацию, то теория становится очень многогранной. Исторически подлинные источники денежной экспансии были очень различны в разные периоды и в разных районах.

Широко распространено мнение, что инфляция так или иначе связана с дефицитом государственного бюджета. Это мнение не лишено смысла. Существование бюджетных дефицитов толкает правительства на путь их финансирования за счет денежной эмиссии (или, как эквивалент, создания депозитов), и, следовательно, дефициты бюджета часто служат источником денежной экспансии. Но дефициты не обязательно являются источником денежной экспансии.

Дефициты бюджета могут способствовать инфляции, увеличивая ставку процента и скорость обращения денег; в остальном же дефициты являются источником инфляции, если, и только если, они финансируются путем денежной эмиссии.

Те же соображения относятся и к другим процессам, называемым без особых на то оснований источником инфляции. Растущая сила профсоюзов может быть источником инфляции, если они своими действиями создают безработицу и, если правительство, стремясь обеспечить полную занятость, увеличивает количество обращающихся денег в ходе борьбы с безработицей. Эта специфическая цепь событий часто имеет место, но, как уже отмечалось, она редко встречалась в США. Более часто политика полной занятости может стать источником инфляции, если она порождает чрезмерную денежную эмиссию.

Подавленная инфляция хуже открытой

Каким бы важным ни было различие между инфляцией и дефляцией, оно все же менее существенно, чем различие между открытой инфляцией, когда при отсутствии правительственного контроля рыночные цены свободно растут, и подавленной (скрытой) инфляцией, когда правительство пытается посредством контроля

над ценами подавить воздействие инфляции не только на цены предметов потребления, но и на цены факторных услуг (т. е. на ставки заработной платы, ренты и процента) и на цены иностранной валюты (т. е. на валютные курсы).

Открытая инфляция болезненна. Она обычно создает нежелательное перераспределение доходов и богатства, ослабляет социальную ткань и может нарушить условия производства. Но если она умеренна, особенно если устойчиво умеренна, то становится предсказуемой и тем самым парализуются худшие стороны ее влияния на распределение доходов. Тем не менее, поскольку движение цен свободно, исключительно гибкая система частного предпринимательства адаптируется к ценовой динамике, без усилий преодолевает трудности и продолжает эффективно функционировать. Главная опасность открытой инфляции двояка: во-первых, возникает искушение увеличить норму инфляции в период, когда экономика адаптируется к движению цен; во-вторых, появляется соблазн лечить ее, особенно путем подавления, а это хуже, чем сама болезнь.

Совсем другое дело – подавленная инфляция. Даже умеренная инфляция, если она радикально и широкомасштабно подавлялась, может нанести огромный ущерб экономической системе, поскольку предполагает всестороннее государственное вмешательство в детали экономической деятельности, разрушает систему свободного предпринимательства, а вместе с этим и политическую свободу. Причина заключается в том, что подавление инфляции препятствует функционированию рыночной системы. Правительство вынуждено создавать субститут рыночной системы, который оказывается исключительно неэффективным. До проведения полной денежной реформы типичным выходом становится тяжелый компромисс между официальной терпимостью к уклонению от ценового контроля и коллективистской экономикой. Чем шире изобретательность отдельных лиц по уклонению от ценового контроля и чем чаще официальные власти закрывают глаза на такие уклонения, тем меньше ущерба будет нанесено; чем больше законопослушных граждан и чем жестче и эффективнее машина государственного принуждения, тем больше вреда это приносит экономике.

Какой ущерб могут нанести ценовые ориентиры?

Даже признавая, что официально введенные в широком экономическом спектре и насильственно поддерживаемые пределы роста заработной платы и цен могут нанести огромный ущерб, можно одновременно доказывать, что провозглашение ориентиров, их одобрение деловыми кругами и профсоюзными лидерами, даже неискреннее, являются полумерой, которая может не принести вреда, но может временно помочь до принятия более эффективных мер. По меньшей мере, могут сказать, что это позволяет бизнесменам и профсоюзным лидерам проявить свое чувство социальной ответственности.

Такое мнение кажется мне ошибочным. Денежные ориентиры приносят вред, даже если по их поводу выражаются восторги, и чем больше в обществе такого рода согласия, тем больше экономического ущерба. Во-первых, денежные ориентиры приводят к противоречивому результату, что делает маловероятной правильную политику. Если имеет место инфляция или инфляционное наступление, то за это ответственны государственные финансовые органы. Именно они должны принимать правильные меры, чтобы остановить инфляцию. Естественно, власти хотят отвести от себя упреки, и потому они резко критикуют жадного бизнесмена и эгоистичного профсоюзного босса. Одобря направление государственной политики, бизнесмены и профсоюзные лидеры умалчивают о вине правительства и признают виновными себя. Этим они поддерживают стремление правительства отложить введение тех государственных мероприятий, которые могут обеспечить успех. Во-вторых, от степени фактического согласия зависят масштабы перекосов в размещении ресурсов и распределении произведенной продукции. В зависимости от степени ограничения ценовой системы должны быть приняты какие-то другие системы организации ресурсов и нормирования производства. Как и в примере с контролем над иностранными займами банков, когда каждое враждебное действие стимулирует тайные соглашения, меры, принятые для сдерживания роста цен, ведут к государственной поддержке и поощрению частных монополистических соглашений.

В-третьих, добровольный контроль побуждает использовать высшие органы власти для достижения общественного согласия.

В-четвертых, согласие с добровольным контролем создает серьезный конфликт между ответственностью бизнесменов и профсоюзных лидеров.

Инфляция – всегда и везде явление денежное, и ответственность за контроль над ней лежит на правительстве. Официальные принудительные цены и установленные потолки для роста заработной платы не устраняют инфляционного наступления. Самое большее – они подавляют его. И подавленная инфляция намного болезненнее открытой.

Ценовые ориентиры и мольбы о добровольном согласии, подобно недостроенному дому, имеют единственное достоинство: они более легко устранимы, чем официально введенная система контроля над ценами и заработной платой. Они являются не альтернативой другим мерам по сдерживанию инфляции, а скорее дымовой завесой, скрывающей отсутствие действий. Ценовые ориентиры приносят вред, и тем больший, чем более честно в них верить.

О ценовых ориентирах будут больше говорить, чем с ними добровольно соглашаться, или начнут их насильственно внедрять путем чрезвычайных правовых мер. Унижение общественной и частной морали является несчастьем, но в умеренных дозах оно не разрушительно. Большой вред могут принести меры, принимаемые для поддержания валютных курсов. Хорошо бы помнить замечание Адама Смита «Много развалин за плечами нации», чтобы избежать переоценки хорошего и не повторять ошибок плохой политики.

ГЛАВА IV. РОЛЬ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Большинство экономистов сходятся в том, что главными целями экономической политики должны быть высокая занятость, стабильные цены и быстрый рост. Разногласия начинаются с вопроса о совместимости этих целей, причем те, кто считает ответ положительным, имеют разные взгляды на последовательность их достижения. И уж ни о каком согласии не приходится говорить, когда речь заходит о роли различных инструментов, которые надлежит использовать для достижения поставленных целей.

Темой настоящего выступления является роль одного из таких инструментов – монетарной политики. Что вообще она может дать? Как ее следует проводить, чтобы получить максимальный эффект? Разброс мнений по этим вопросам весьма велик. Всплеску энтузиазма, вызванному в свое время заявлением Федеральной резервной системы о проведении новой политики, многие обозреватели приписывают относительную стабильность 20-х гг., достигнувшую якобы за счет способности ФРС осуществлять тонкую настройку, если пользоваться модным сейчас термином. Тогда широко распространилась уверенность в наступлении новой эры, когда циклических спадов удастся избежать благодаря могуществу монетарной технологии.

Являясь убежденным противником возведения хулы на значимость денег, я вижу свою задачу в том, чтобы оттенить, прежде всего, то, чего не может сделать монетарная политика, и уж затем наметить, что она может и как это сделать лучше всего при нашем уровне знаний или, вернее, невежества.

1. Чего не может монетарная политика

Из безбрежного моря отрицаний я выловил и хочу обсудить два запрета, налагаемых на монетарную политику: (1) она не может поддерживать на фиксированном уровне учетные ставки более чем на весьма ограниченных отрезках времени; (2) она не может поддерживать на фиксированном уровне безработицу более чем на весьма ограниченных отрезках времени. Я выбрал эти два положения потому, что, по убеждению многих, они являются антагонистами и одновременно соответствуют двум главным невыполнимым задачам, которые, кажется, многие готовы возложить на монетарную политику.

Представленный анализ не только объясняет, почему монетарная политика не может обеспечить привязку учетных ставок, но и показывает, почему эти ставки являются на самом деле весьма обманчивым показателем монетарной политики – ее характера – «рестрикционного» или «экспансионистского». Так что лучше следить непосредственно за темпом изменения денежной массы.

Занятость как критерий политики

Второе ограничение, которое я намерен обсудить, идет прямо вразрез с общепринятым образом мышления. Утверждают, что рост денежной массы должен стимулировать занятость, а ее сжатие

– тормозить. Спрашивается: почему тогда финансовые ведомства не могут поставить своей целью достижение определенного уровня занятости или безработицы – скажем, безработицы в 3 %? Опускается безработица ниже 3 % – проводи рестрикционную политику, поднимается выше 3 % – проводи экспансионистскую, проинфляционную политику, и занятость в любом случае будет зафиксирована на уровне 3 %. Ответ не тот, что в случае с учетной ставкой, и причина – в разнице между мгновенной реакцией на проводимую политику и реакцией с временной задержкой.

Общий вывод можно сформулировать несколько иначе - финансовые органы способны непосредственно контролировать собственные обязательства, лишь когда последние выражены в номинальных величинах. Они могут фиксировать, например, величину валютного курса, номинальный уровень национального дохода, величину того или иного денежного агрегата либо задать темпы изменения некоторых номинальных показателей – уровня инфляции или дефляции, роста или падения национального дохода, увеличения или сжатия денежной массы. Они, однако, не способны контролировать реальные показатели, такие, как реальная учетная ставка, реальный уровень безработицы, уровень реального национального дохода, реальное количество денег, равно как и темпы роста реального дохода или реального количества денег.

2. Что может монетарная политика

Монетарная политика не может зафиксировать реальные показатели на определенном уровне, однако она может оказывать на них серьезное влияние. И одно совсем не противоречит другому.

Верно, деньги только механизм, но механизм в высшей степени эффективный. Без него нам не удалось бы достичь тех поразительных успехов в росте производства и уровня жизни, которые произошли за последние два столетия, – никакая другая чудесная машина не смогла бы столь безболезненно и с малыми затратами труда окончательно поставить крест на нашей деревенской жизни.

Но от других машин деньги отличает то, что эта машина слишком капризна и при поломке повергает в конвульсии все другие механизмы. Великая депрессия является самым драматичным, но не единственным примером этого. Каждая из больших депрессий в этой стране была вызвана либо обострилась из-за нарушения денежного обращения. Любая из инфляций явилась следствием де-

нежной эмиссии, к которой прибегали во время войны для покрытия неудовлетворенного спроса в дополнение к явным налогам.

Первый и самый важный урок, которому учит история, урок, возможно, наиболее поучительный, состоит в том, что монетарная политика способна отвлечь деньги от роли главного источника экономических затруднений. Это звучит как предостережение избегать больших ошибок, и отчасти так оно и есть. Великой депрессии могло и не быть, а если бы она и произошла, то протекала бы гораздо мягче, не наделай финансовые органы ошибок или не имей они в своих руках столь мощных инструментов, какие оказались в то время в распоряжении Федеральной резервной системы. Если вернуться в сегодняшний день, то последние несколько лет могли оказаться для экономики намного более благополучными, не соверши ФРС столь резких и драматичных поворотов в своей политике, сначала осуществив чрезмерное наращивание денежного предложения, затем, в начале 1966 г., резко его притормозив и опять возобновив экспансию, по крайней мере, до ноября 1967 г., причем более высокими темпами, чем это было допустимо, без риска окунуться в волну сильной инфляции.

Вторая задача монетарной политики как основы стабильной экономики – поддерживать машину, если пользоваться аналогией Милля, в хорошо смазанном состоянии. Экономическая система будет функционировать нормально, когда производители и потребители, работодатели и наемные рабочие полностью уверены в том, что средний уровень цен будет вести себя в будущем предсказуемым образом: лучше всего – оставаясь стабильным.

В современном мире, если уж на монетарную политику возлагается обеспечение стабильности экономического фундамента, пользоваться ее мощью следует в высшей степени осмотрительно.

И последнее. Монетарная политика может в определенной мере нейтрализовать самые сильные возмущения, воздействующие на экономическую систему со стороны.

Напоследок я хотел бы заявить определенно, что потенциальные возможности монетарной политики ограничены областью сильных возмущений, и она малопригодна для сглаживания слабых неустойчивостей, хотя такое мнение весьма распространено. Нам просто не хватает умения вовремя распознавать слабые эффекты, и мы не способны достаточно определенно прогнозировать послед-

ствия воздействий на них монетарной политики. Мы слишком мало знаем, чтобы пытаться достичь поставленных целей деликатными, как нам кажется, а на деле – очень грубыми методами, пробуя использовать смесь монетарных и фискальных рычагов. Это как раз та сфера, где лучшее – враг хорошего и мудрость, как свидетельствует опыт, состоит в том, чтобы применять монетарные инструменты исключительно для нейтрализации прочих возмущений и только в случае, когда они представляют «очевидную и непосредственную опасность».

3. Как должна проводиться монетарная политика?

Как следует проводить монетарную политику, чтобы она действительно содействовала достижению поставленных целей в тех случаях, когда ей это под силу?

Первая рекомендация заключается в том, что финансовые органы должны следить за теми параметрами, которые они могут контролировать, а не за теми, которые им неподвластны.

Вторая рекомендация – избегать резких движений при проведении монетарной политики.

ГЛАВА V. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА: ГОРИЗОНТЫ НОВОЙ ПОЛИТИКИ

Отформатировано: По левому краю

(Тезисы нобелевской лекции)

1. В экономике и других общественных науках, равно как и в науках естественных, не существует раз и навсегда установленных истин, а только попытки построения теорий (гипотез), которые не могут быть «доказаны», однако в какой-то момент могут быть опровергнуты экспериментом.

2. И в общественных, и в естественных науках на мировоззрение оказывает влияние количественное («нормативно-оценочное») знание, но в основе формирования последнего лежит мировоззрение, т. е. «позитивное» знание.

3. Инфляция социально деструктивна, ведет к чрезмерно высокой безработице, растрачиванию ресурсов и угрожает человеческой свободе не потому, что нормативные установки приводят к этим последствиям, а потому, что ошибочное мировоззрение не позволяет их предвидеть.

4. Последние достижения позитивной экономики выявили связь инфляции с безработицей. Исследование этой взаимосвязи прошло три стадии, как их проходит, ускоряясь и сама инфляция.

5. На первой стадии предполагалось, что уровень безработицы изменяется обратно пропорционально уровню заработной платы: высокая безработица сопровождается падением заработной платы, низкая – ее ростом. Эта связь отражается «кривой Филлипса» (с отрицательным наклоном, соответствующим обратной пропорциональности). При этом правительство может выбирать между низкой безработицей с высокой инфляцией и высокой безработицей с низкой инфляцией.

6. Опыт ряда стран не всегда подтверждал существование подобной связи. Некоторые экономисты выдвинули против нее и теоретические доводы.

7. Поэтому была предложена альтернативная гипотеза (вторая стадия): следует различать краткосрочные и долгосрочные эффекты, к которым приводят неожиданные скачки («сюрпризы») спроса на общее количество денег.

8. Третья стадия – рост инфляции – уже не вызывает снижения безработицы (как на первой стадии) и не стабилизирует ее на определенном уровне (как на второй), но усиливает ее – происходит «обвал».

9. Последние события в индустриальных странах могут служить иллюстрацией перехода от первой стадии к третьей. Инфляция и безработица росли одновременно. (Третья стадия началась еще до четырехкратного скачка цен на нефть в 1973 г., так что не он является причиной «обвала»).

10. Одновременный рост инфляции и безработицы можно, казалось бы, объяснить существованием некой общей причины. Однако опыт Великобритании, Канады и Италии говорит о том, что оба явления влияют друг на друга, усиливаясь при этом, и ускоряющаяся инфляция способна, может быть, временно, увеличить безработицу.

11. Можно, наконец, предположить, что столь тесная связь инфляции и безработицы должна разрываться, когда и ожидания, и политические институты к ней приспособляются. Тогда уровень безработицы перестает зависеть от уровня инфляции и высокая

безработица продолжает существовать как при высокой, так и при низкой инфляции.

12. Высокая инфляция, когда она стабильна и предваряется индексацией (официальной или иной), не обязательно разрушает рынок труда и ведет к расторжению трудовых договоров, а поэтому не должна с необходимостью влиять на естественный уровень безработицы.

13. Напротив, высокая инфляция, когда она стабильна и непредсказуема, может нарушить политические связи, искажая прогнозы относительно ее действительного или ожидаемого уровня. Выигравшие и проигравшие поляризуются. Противодействие мерам, принимаемым властями против инфляции, возрастает как раз тогда, когда трудности управления и без того велики.

14. Растущая (а не высокая!) инфляция способна поднять естественный уровень безработицы, во-первых, в результате ослабления адаптационных свойств рынка и несовершенной индексации и, во-вторых, потому, что соотношение рыночных цен нарушено.

15. Если подобные тенденции устойчивы, они способны привести к политической и экономической нестабильности, гиперинфляции и политическим потрясениям.

16. Средством против непредсказуемой инфляции служит индексация, а избежать государственного регулирования можно путем непрямого изменения цен (включая заработную плату).

17. Прежнее кейнсианское лекарство от безработицы – инфляция – в настоящее время отвергнуто в Великобритании (и Канаде).

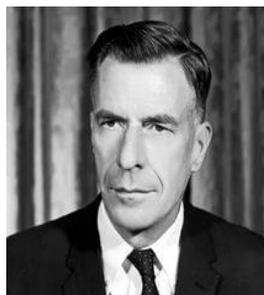
18. Перечисленные изменения в понимании взаимосвязи между инфляцией и безработицей и во взглядах на политику правительства, предназначенную для их контроля, явились не результатом политических исканий, а итогом проверки научных гипотез, и включения последних в позитивный экономический анализ. Ошибки возникают не по злему умыслу экономистов или политиков, а из-за пороков экономической науки.

(Фридман М. Если бы деньги заговорили... М., 1999).

11 ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Джон Кеннет Гэлбрейт (1908–2006)

Дж. Гэлбрейт – один из видных представителей институционализма. Родился в 1908 г. в Канаде. Окончил университет в Торонто, получил степень доктора философии в Калифорнийском университете. Преподавал в ряде университетов США. В 1941–1943 гг. – сотрудник Управления по контролю за ценами, в 1961–1963 гг. – посол США в Индии.



В своих научных трудах Дж. Гэлбрейт исследовал тенденции укрупнения промышленного производства, которые привели к образованию гигантских корпорации (акционерных обществ). Он показывал, что корпорации достигают наивысших производственных успехов благодаря использованию новейшей техники и технологии, и приходу к руководству предприятиями так называемой технoструктуры – технических специалистов-администраторов. С этим связано усиление планирования хозяйственного развития, которое, по мнению Дж. Гэлбрейта, идет на смену рыночным отношениям. В итоге в обществе складываются две системы – «рыночная система», охватывающая преимущественно мелкие хозяйства, и «планирующая система», куда входят корпорации, взаимодействующие с государством.

Исходя из качественно изменившихся в XX в. объективных условий хозяйственного развития, Дж. Гэлбрейт решительно опровергает устаревшие исходные положения неоклассицизма: о подчинении целей экономической системы интересам отдельного человека, о свободной и совершенной конкуренции мелких товаропроизводителей, о рыночном саморегулировании национальной экономики, о преимуществах хозяйственной деятельности индивидуальных собственников, о соединении в лице предпринимателя собственника, организатора производства и получателя дохода. Эти взгляды на современную экономическую действительность Дж. Гэлбрейт изложил в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973).

ДЖ. ГЕЛБРЕЙТ: «НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО»

ГЛАВА I. ПЕРЕМЕНЫ И ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА

В течение последних семидесяти лет и особенно после того, как началась вторая мировая война, нововведения и изменения экономической жизни были огромны, с какой бы меркой к ним не подходить. Самое очевидное из них – применение все более сложной и совершенной техники в сфере материального производства. Машины заменили примитивный ручной труд, и, по мере того как они все шире используются для управления другими машинами, они начинают выполнять более простые функции человеческого мозга.

Семьдесят лет назад деятельность корпораций ограничивалась такими отраслями, в которых производство должно вестись в крупном масштабе (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности). Теперь корпорации охватывают также бакалейную торговлю, мукомольное дело, издание газет и увеселительные предприятия – словом, все виды деятельности, которые некогда были уделом индивидуального собственника или небольшой фирмы. На множестве принадлежащих им предприятий, производящих сотни видов продукции, крупнейшие фирмы используют оборудование стоимостью в миллиарды долларов и сотни тысяч работников. На долю пятисот крупнейших корпораций приходится почти половина всех товаров и услуг, производимых в Соединенных Штатах.

Семьдесят лет назад корпорация была инструментом ее владельцев и отражением их индивидуальности. Имена этих магнатов – Карнеги, Рокфеллер, Гарриман, Меллон, Гугенгейм, Форд – были известны всей стране... Те, кто возглавляет теперь крупные корпорации, безвестны... Люди, которые управляют крупными корпорациями, не являются собственниками сколько-нибудь существенной доли данного предприятия. Их выбирают не акционеры, а, как правило, совет директоров, который в порядке взаимности избирают они же сами.

Столь же общеизвестно, что изменились взаимоотношения между государством и экономикой. На долю федеральных и местных, включая штаты, органов власти приходится теперь от 20 до 25 % всей экономической деятельности. В 1929 г. эта доля составляла примерно 8 %.

Действуя в соответствии с тем, что теперь называют кейнсианской революцией, государство берет на себя задачу регулирования совокупного дохода, расходуемого на приобретение товаров и услуг, в масштабе всей экономики. Оно стремится обеспечить достаточно высокий уровень покупательной способности, позволяющий реализовать всю продукцию, которую может произвести существующая в данный момент рабочая сила. Если эта деятельность приводит к достижению высокого уровня занятости, правительство стремится не допустить повышения цен в результате роста заработной платы, равно как повышения заработной платы под давлением роста цен, упорно движущихся вверх по спирали, – хотя в данном вопросе деятельность правительства носит более осторожный характер и встречает меньшую поддержку со стороны общественности. Возможно, следствие этих мероприятий, а может быть, лишь для того, чтобы испытать человеческую способность к неоправданному оптимизму, производство товаров в современную эпоху достигло столь высокого уровня и действует с надежностью хорошо отлаженного механизма... Переменам, которые произошли в трех других областях, в панегириках достижениям обычно уделяется меньше внимания. Во-первых, чрезвычайно разросся аппарат внушения и убеждения, связанный с продажей товаров. По средствам, которые расходуются на эту деятельность, и способностям, которые находят в ней применение, она все более соперничает с процессом производства товаров...

Во-вторых, начался упадок профсоюзов. Число членов профсоюзов в США достигло максимума в 1956 г. С тех пор занятость продолжала расти, а число членов профсоюзов в целом уменьшалось...

Наконец, существенно возросло число лиц, желающих получить высшее образование, и наряду с этим, в несколько более умеренной степени, увеличились реальные возможности для его получения...

Выше уже упоминалось о машинах и сложной современной технологии. Они в свою очередь требуют крупных вложений капитала. Их конструируют и ими управляют технически высокопоставленные специалисты. Использование такой техники влечет за собой то, что с момента принятия решения о производстве того или иного вида продукции до появления ее на рынке проходит значительно больше времени.

Из этих перемен вытекает необходимость и возможность создания крупных хозяйственных организаций. Только такие организации в состоянии привлечь необходимый для современного производства капитал; только они могут мобилизовать рабочую силу требуемой квалификации. Они в состоянии сделать и больше. Привлечение крупного капитала и соответствующая организация производства требуют – задолго до того, как можно будет воспользоваться его результатами, – предвидения и, более того, принятия всех возможных мер, которые гарантировали бы, чтобы это предвидение действительно сбылось...

Высокий уровень производства и дохода, являющийся результатом применения передовой технологии и крупных масштабов производства, приводит к тому, что на весьма значительную часть населения перестает давить бремя забот, связанных с удовлетворением элементарных физических потребностей. Ни одного голодного человека, если только он трезв, невозможно убедить в том, чтобы он истратил свой последний доллар на что-либо, кроме еды. Но человека, который хорошо питается, хорошо одет, имеет хорошие жилищные условия и хорошо обеспечен во всех остальных отношениях, можно убедить в том, чтобы он купил электробритву или электрическую зубную щетку. Не только цены и издержки производства, но и потребительский спрос становится объектом управления. Таков еще один важный дополнительный элемент в системе регулирования экономической среды.

Характер техники, связанные с ней потребности в капитале, а также время, которое занимает разработка и производство продукции, еще более настоятельно диктуют необходимость государственного регулирования спроса. Корпорация, рассматривающая вопрос о производстве автомобиля новой модели, должна иметь возможность убедить людей купить его. Столь же важно, чтобы население располагало необходимыми для этого средствами. Это при-

обретает решающее значение, когда производство требует весьма крупных и долгосрочных капиталовложений, а продукция может с равной степенью вероятности попасть на рынок и во время депрессии, и во время подъема. Таким образом, возникает необходимость стабилизации совокупного спроса.

Я стремился... показать, как в рамках этих более широких перемен изменились те силы, которые движут человеческой деятельностью.

Такая постановка вопроса противоречит самому нерушимому из всех экономических постулатов, а именно утверждению, будто человек в своих экономических действиях лишь подчиняется законам рынка. Но в действительности наша экономическая система, под какой бы формальной идеологической вывеской она ни скрывалась, в существенной своей части представляет собой плановую экономику. Инициатива в вопросе о том, что должно быть произведено, исходит не от суверенного потребителя, который посредством рынка направлял бы работу промышленного механизма в соответствии со своим, в конечном счете, решающим желанием. Скорее она исходит от крупной производственной организации, стремящейся установить контроль над рынками (которые она, как это предполагается, должна обслуживать), и более того, воздействовать на потребителя в соответствии со своими нуждами. А поступая таким образом, такая организация оказывает глубокое влияние на систему ценностей потребителя и его убеждения.

Перемены, о которых говорилось выше, отнюдь не происходили равномерно во всей экономике. Сельское хозяйство, мелкие рудники, художественное творчество, значительная часть литературной работы, свободные профессии, некоторые значные места, ремесла, некоторые виды розничной торговли и большое число работ по ремонту и чистке одежды и обуви, ремонту жилья и предметов домашнего обихода и прочие виды бытовых и личных услуг все еще остаются сферой деятельности индивидуального собственника.

Но не сфера деятельности представляет собой сердцевину современной экономики и главную арену тех перемен, о которых шла речь. Не в этой, следовательно, части экономики передовая техника соединяется с массивованным применением капитала не ее кон-

центрированным выражением служит современная крупная корпорация.

ГЛАВА III. ПРИРОДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Вплоть до конца второй мировой войны и вскоре после нее термин «планирование» имел известное хождение в Соединенных Штатах. Под этим термином имелась в виду разумная озабоченность тем, что может произойти в будущем, и подготовка мер с целью предупредить те нежелательные события, которых можно избежать... В правительстве Соединенных Штатов имелось Управление планирования национальных ресурсов.

Однако с наступлением холодной войны слово «планирование» приобрело идеологический привкус. Роль планирования в современном индустриальном обществе по-прежнему недооценивается. Помимо того, глубокий инстинкт консерваторов подсказывает им, что экономическое планирование неизбежно означает установление контроля над поведением индивидуума. Отрицание того, что у нас есть какое-либо планирование, помогло скрыть факт этого контроля даже от тех, кто поставлен под контроль.

С точки зрения экономиста... планирование заключается в том, чтобы заменить цены и рынок как механизм, определяющий то, какая продукция будет производиться, авторитетным решением, устанавливающим, что будет произведено и потреблено и по каким ценам.

Рыночный механизм заменяется тем, что принято называть вертикальной интеграцией. Планирующая организация завладевает источником поставок, в которых она нуждается, или рынком сбыта; таким образом, сделки, в которых предметом торга служат цены и объемы продукции, уступают место передаче продукции внутри планирующей организации.

В экономике западных стран на рынках господствуют крупные фирмы. Они устанавливают цены и стремятся обеспечить спрос на продукцию, которую они намерены продать... Не социалисты враги рынка, а передовая техника, а также диктуемые ею специализация рабочей силы и производственного процесса, и, следовательно,

продолжительность производственного периода и потребности в капитале. В силу этих обстоятельств рыночный механизм начинает отказывать как раз тогда, когда возникает необходимость исключительно высокой надежности, когда существенно необходимым становится планирование.

ГЛАВА IV. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Наиболее часто упоминаемая особенность рынка состоит в том, что он уравнивает предложение и спрос с помощью определенной цены. Как только возникает излишек предложения над спросом, в результате падения цены создается стимул для покупателей, ограничивается предложение и таким образом устраняется излишек; если обнаруживается кратковременная нехватка товара, вследствие повышения цены стимул получают поставщики, сокращается активность покупателей и таким образом устраняется нехватка. Планирование... не содержит в себе аналогичного уравнивающего механизма. Тот, кто планирует, должен сознательно обеспечить такое положение, при котором планируемое предложение равнялось бы планируемому спросу. Если он не сумеет добиться этого, возникнут излишки и нехватки. Если при этом все еще не будет использован рыночный механизм, если не будут снижены или повышены цены, возникнет неприятная проблема хранения или уничтожения излишка, или же, напротив, начнется непристойная ссора между теми, чей спрос не удовлетворяется. Таковы обычные результаты планирования, и, как правило, они приводят к резкому падению престижа того, кто планировал в данном случае.

ГЛАВА VI. ТЕХНОСТРУКТУРА

В прошлом руководство в хозяйственной организации олицетворял предприниматель – лицо, объединявшее в себе собственность на капитал или контроль над капиталом со способностью организовать другие факторы производства и обладавшие к тому же в большинстве случаев способностью вводить новшества. С развитием современной корпорации и появлением организации, которая

подчиняется требованиям современной техники и планирования, а также в связи с отделением функций собственности на капитал от функции контроля над предприятием предприниматель в развитом промышленном предприятии уже не выступает как индивидуальное лицо... Вместо предпринимателя направляющей силой предприятия считается администрация. Она представляет собой некую коллективную единицу, с трудом поддающуюся точному определению. В крупной корпорации в состав администрации входят председатель совета директоров, президент, те вице-президенты, которые выполняют существенно важные обязанности по общеадминистративному руководству или руководству отделами, а также лица, занимающие другие ответственные административные посты, и, возможно, другие руководители отделений и отделов.

(Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / пер. с англ. М., 1969)

ДЖОН ГЭЛБРЕЙТ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА»

ГЛАВА I. ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

По укоренившемуся мнению, назначение экономической системы, на первый взгляд, кажется вполне очевидным. Оно состоит в том, чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, которые нужны людям... Наилучшая экономическая система – это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они больше всего нуждаются.

Хотя этот взгляд широко распространен в учебниках, он является, пожалуй, слишком упрощенным. За последние сто лет множество экономических задач стало выполняться организациями – промышленными корпорациями, электроэнергетическими предприятиями коммунального пользования, авиакомпаниями, системами розничных магазинов, телевизионными сетями, государственными бюрократическими учреждениями. Некоторые из этих организаций очень велики; и едва ли кто-нибудь усомнится в том, что

они обладают властью, т. е. могут управлять действиями отдельных лиц и государства. Всякий согласится, что они управляют этими действиями в своих собственных интересах, т. е. в интересах тех, кто благодаря членству или праву собственности участвует в данном предприятии. Возможно, что в силу какого-то невероятного стечения обстоятельств или сознательных усилий эти интересы в основном совпадают с интересами общественности. Если же такое стечение обстоятельств или целенаправленные усилия отсутствуют, то нет ничего удивительного в том, что преследуются интересы организаций, а не общественности.

При таком подходе функция экономической системы больше не кажется простой, по крайней мере для тех, кто хочет видеть реальное положение вещей. Частично экономическая система служит отдельному человеку. Но частично она, как мы теперь видим, служит интересам своих собственных организаций. «Дженерал моторс» существует, чтобы обслуживать общество. Но «Дженерал моторс» также, или даже вместо этого, служит самой себе.

Новое понимание функций экономической системы влечет за собой и новую точку зрения на функцию экономической теории. До тех пор, пока предполагалось, что экономическая система осуществляет свою деятельность в интересах отдельного человека, подчинена его нуждам и желаниям, можно было предполагать, что функция экономической теории состоит в объяснении процесса, посредством которого это происходит.

Но если допускается, что организации, принимающие участие в этом процессе, обладают властью, что обеспечиваются именно их интересы и люди подчиняются этим интересам, то даже наиболее благодушные неизбежно зададут вопрос: а не может ли так случиться, что экономическая теория тоже служит интересам организаций? Организации обладают властью. Могут ли они не оказывать влияния на научную дисциплину, которая изучает их самих и процесс осуществления ими своей власти.

Экономическая теория сформировалась как научная дисциплина в то время, когда деловые предприятия были невелики по размерам и просты по своей структуре, а сельское хозяйство поглощало большую часть производительной энергии людей. Фирмы реагировали на изменение издержек производства и на изменение рыночных цен. Они подчинялись тому, что диктовал рынок. Теория

отражала этот факт. Со временем теория была несколько изменена с тем, чтобы учитывать существование монополии, или, точнее, олигополии, но осталась в плену у своих начальных представлений. Конкурентоспособная фирма продолжала считаться центральным звеном. И член олигополии тоже реагирует на рыночные колебания и вынужден поступать так, поскольку он односторонне стремится к максимуму прибыли. Таким образом, рынок и в силу этого потребитель остаются полноправными хозяевами. Выбор потребителя продолжает управлять абсолютно всем. В результате экономическая теория незаметно превратилась в ширму, прикрывающую власть корпорации.

В экономической системе организация развивается очень неравномерно. Она достигает наибольшего размера в таких отраслях, как средства связи и автомобильная промышленность, а наивысшая техническая сложность и наиболее тесная связь с государством имеют место в производстве оружия. В сельском хозяйстве, жилищном строительстве, услугах, ремесленном производстве, менее организованных формах подпольного бизнеса коммерческая фирма остается сравнительно простой. Эти различия приводят к очень большим различиям во власти и, следовательно, в социальных последствиях.

Следовательно, подход к экономической системе, как единому целому не может быть плодотворным... При небольших издержках многое проясняется при разделении коммерческих организаций на две категории – тех, которые пользуются полным набором инструментов власти – над ценами, издержками, поставщиками, потребителями, обществом и правительством, – и тех, которые ими не владеют.

ГЛАВА II. НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Экономисты называют общепринятую интерпретацию несоциалистической экономической системы неоклассической моделью. Представители других отраслей науки называют ее экономической теорией. Ее принципиальные истоки восходят к книге Адама Смита «Богатство наций», вышедшей в 1776 г.

В первой половине прошлого столетия идеи А. Смита подверглись дальнейшему развитию Давидом Рикардо, Томасом Мальтусом, Джеймсом и в особенности Джоном Стюартом Миллем и получили название классической системы. В последней четверти XIX в. австрийские, английские и американские экономисты дополнили теорию так называемым маржинальным анализом, и это в конце концов привело к замене термина «классическая экономическая теория» термином «неоклассическая экономическая теория». В 30-е годы XX в. были внесены еще две важные поправки. До этого предполагалось, что рынки обслуживаются множеством фирм, каждая из которых производит незначительную долю совокупного продукта. Все подчинялись рыночной цене, которую не контролировал никто. Монополии тоже существовали, но они считались крайним исключением. Однако оказалось, что на многих рынках могут господствовать несколько фирм, коллективно осуществляющих власть, которая прежде ассоциировалась с монополией. Это была олигополия. —А после выхода в свет и широкого признания «Общей теории» Кейнса система больше не считается саморегулирующейся. Только активное вмешательство государства может поддерживать экономику на уровне полной или почти полной занятости и обеспечивать ее неуклонный рост.

Кроме того, за последние сорок лет неоклассическая система была в значительной мере усовершенствована. Фактически она стала столь разнообразной и специализированной, что ни один экономист не может претендовать на большее, чем знание лишь отдельной ее части. В значительной степени неоклассическая система теперь существует ради усовершенствований, которые она претерпевает, — они стали целью сами по себе. Но усовершенствования не оказывают влияния на основную суть этой теории и даже не касаются ее. Она считается, пусть даже субъективно, имеющей окончательную форму.

Суть неоклассической системы сводится к тому, что люди, используя свой доход, полученный главным образом от их производительной деятельности, выражают свои желания путем распределения этого дохода между различными благами и услугами, к которым они имеют доступ на рынках. С точки зрения только что упомянутого маржинального анализа они стремятся таким образом распределить свой доход, чтобы удовлетворение, получаемое от

последней единицы затрат на какую-нибудь цель, было равно удовлетворению от затрат на любую другую цель. В этой точке удовлетворение и даже счастье достигают максимума. Желания отдельного человека не подвергаются критике, их происхождение глубоко не изучается. Хотя, без сомнения, они формируются под влиянием данной культуры, эти желания тем не менее являются выражением его личности и воли, где они берут начало. Этим дело и ограничивается.

Упомянутое выше выражение воли отдельного человека передается рынком производителю наряду с аналогичным выражением воли других людей. Там, где имеется сильное желание, сильной будет и готовность тратить деньги. И цены рынка установятся на соответствующем уровне. Там, где желание умеренно, умеренными будут цены. С точки зрения неоклассической модели, мотивация производителя происходит исключительно за счет перспективы получения прибыли, которую он стремится максимизировать за определенный период времени. Изменения цен являются сигналом для этого мотива. К получателям передаваемой таким образом информации относятся производители – те, кто может расширить или сократить свое производство, и те, кто может начать его или полностью прекратить. Эти действия представляют собой реакцию, которая гарантирует, что производство в конечном счете подчинено интересам отдельного человека.

Информация также поступает от производителя на рынок и потребителю. Она, однако, не имеет аналогичного распорядительного характера, а представляет собой, скорее, сведения, на основе которых отдельный человек, или потребитель, изменяет свои инструкции производителю. Таким образом, экономическая система отдает себя в полное распоряжение индивидуального потребителя.

К 30-м годам тезис о существовании конкуренции между многими фирмами, которые неизбежно являются мелкими и выступают на каждом рынке, стал несостоятельным. С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников. И даже наиболее несерьезные исследователи сталкивались с трудностями, пытаясь скрыть от себя тот факт, что рынки стали, автомобилей, резиновых изделий, химических товаров, алюминия и других цветных металлов, электробытовых

приборов, сельскохозяйственных машин, большинства пищевых продуктов промышленного изготовления, мыла, табака, ядохимикатов и других важнейших изделий поделены не между множеством мелких производителей, каждый из которых не имеет власти над своими ценами, а между горсткой производителей, в значительной мере обладающих такой властью. Соответственно была модифицирована неоклассическая модель с тем, чтобы включать и случай, когда рынки поделены двумя, тремя, четырьмя или более, как правило, очень крупными производителями. Промежуточное положение между конкуренцией многих и монополией одной фирмы стала занимать олигополия нескольких фирм.

ГЛАВА III. НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ II: _____ ГО-СУДАРСТВО

Отформатировано: По левому краю

Существует... укоренившийся неоклассический тезис, что большинство экономических задач будет выполнено в соответствии с требованиями рыночного механизма. Государство играет дополняющую и регулирующую роль, и предполагается, что сторонники государственного вмешательства должны еще представить доказательства в обоснование своей позиции.

К 30-м годам XX столетия идея, что производство само создает достаточный для себя спрос, уже больше ста лет было святой истиной и в области экономики. Ее формальным выражением стал закон рынков Сэя. Принятие или непринятие человеком закона Сэя было до 30-х годов основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков.

В середине 30-х годов историческим достижением Дж. М. Кейнса... явилось полнейшее уничтожение закона Сэя и тем самым иллюзии самокорректирующейся экономики. После Кейнса было признано, что в экономике может иметься недостаток (или избыток) платежеспособного спроса и что ни заработная плата, ни ставки процента не пригодны для его устранения. Сокращение заработной платы может лишь снизить платежеспособный спрос — совокупный спрос, как его стали называть, — и тем самым только ухудшить положение. Если нет достаточного спроса, то, как показал опыт депрессии, даже самые низкие процентные ставки не бу-

дут стимулировать нужного уровня инвестиций и тем самым увеличивать спрос. Стагнация будет продолжаться. Единственным ответом остается вмешательство государства.

Государство могло бы производить расходы, которые превышают его доходы от налогов, и, таким образом, увеличить спрос, когда это требуется. Оно может противодействовать процессу роста цен, когда спрос превышает имеющиеся возможности рабочей силы и производственного оборудования. Это означало бы использование налоговой политики для поддержки и регулирования экономической системы.

Кроме того, правительство могло бы управлять поступлением имеющихся в наличии кредитных средств и тем самым ставкой процента, по которому могут быть получены эти средства. Сами по себе низкие процентные ставки не могут оказать большого влияния. Однако, являясь составной частью общей стратегии, направленной на стабилизацию, финансовая политика была бы эффективной.

Мы будем считать, что неоклассическая система не является описанием реальности. Ниже будут представлены соответствующие доказательства... Неоклассическая система многим обязана традиции – она приемлема как описание общества, которое когда-то существовало. И в качестве отображения той части экономики, которую в дальнейшем мы будем называть рыночной системой, она также является в определенной степени удовлетворительной.

Одним из следствий отказа от неоклассической модели является возрождение интереса к теории марксизма. Марксистская система в прошлом была великой альтернативой классической экономической мысли. Многие ее принципы находятся в резком противоречии с более невероятными предпосылками неоклассической модели. Она признает решающую роль крупных предприятий. Такое предприятие и его владелец, капиталист, не испытывает недостатка власти.

Признаются также их более высокие технические возможности и тенденция к объединению в менее многочисленные единицы все более возрастающего размера – тенденция к капиталистической концентрации. Капиталисты не подчинены государству; государство является их исполнительным комитетом.

Как будет показано при дальнейшем изложении, я не разделяю такую реакцию. Маркс предвидел многие тенденции капиталистического развития, однако он не обладал сверхъестественной силой, позволявшей ему в свое время предвидеть все, что в конце концов произойдет. После Маркса произошло многое, что надо принимать в расчет сейчас.

ГЛАВА V. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ

Отформатировано: По левому краю

Сочетание мощного стимула к росту фирмы в некоторых частях экономики с эффективными ограничениями, на рост в других частях создает исключительно неравномерную картину экономического развития. Это происходит во всех несоциалистических промышленно развитых странах... В отношении США достаточно вспомнить о тысяче производственных, коммерческих, транспортных, энергетических и финансовых корпораций, производящих около половины всех товаров и услуг, создаваемых вне государственного сектора. В обрабатывающей промышленности концентрация еще выше.

Не существует определенного объема активов или продаж, который служил бы в качестве границы между миллионами фирм, составляющих одну половину частнопредпринимательской экономики, и кучкой гигантских корпораций, представляющих собой вторую половину. Однако имеется глубокое концептуальное различие между предприятием, находящимся полностью под контролем отдельного лица и обязанным всеми своими успехами этому обстоятельству, и фирмой, которая, хотя и не отрицает полностью влияние отдельных лиц, однако не может существовать без организации. Это отличие, которое можно рассматривать как рубеж, отделяющий 12 млн мелких фирм от тысячи гигантов, лежит в основе широкого разделения в экономике, нашедшего отражение в этой книге. Это рубеж между тем, что с этого момента мы будем называть «рыночной системой», и тем, что будет именоваться «планирующей системой».

Нетрудно выяснить, что планирующая система не соответствует неоклассической модели, что входящие в нее фирмы не реаги-

руют пассивно на воздействие рынка и государства. Для этого нужно главным образом отказаться от привычного и стереотипного мышления. К указанной части экономики мы еще вернемся. Рыночная система с ее сочетанием монополии и конкуренции согласуется в общих чертах с неоклассической моделью. Эта модель является приблизительным описанием половины экономики, но она утратила связь с другой, и во многих отношениях решающей, половиной. Именно благодаря своей способности к радикальным изменениям нерыночная часть претерпела исключительно глубокие преобразования. Но и рыночная система тоже отходит от неоклассической модели в двух отношениях; вмешательство государства в эту часть экономики является более активным и вместе с тем более регулярным, чем это допускает теория. Рыночная система должна существовать наряду с планирующей системой, и можно предполагать, что этот факт оказывает очень сильное влияние на ее развитие.

Разница между планирующей и рыночной системами лежит не в стремлении избавиться от ограничений рынка и обрести контроль над экономической средой. Она заключается в инструментах, с помощью которых достигаются эти цели, и в том, насколько успешными оказываются такие попытки. Участники рыночной системы, которые хотят обеспечить стабилизацию своих цен или добиться контроля над предложением, должны действовать коллективно или получить помощь со стороны правительства. Такие действия слишком явны и часто неэффективны, безуспешны и бесплодны. Добровольные коллективные усилия могут быть подорваны несколькими дезертирами. Законодатели далеко не всегда отзывчивы даже к просьбам фермеров. Если действия и предпринимаются, то это делается в крайне осторожной форме, поскольку известно, что господствующая экономическая теория их не одобряет.

Напротив, в планирующей системе фирма автоматически добивается контроля над ценами без лишнего шума, просто в силу своих размеров. То же относится и к объему производства. Фирма может стать крупной потому, что ее задачи поддаются решению при помощи организации. Имеются также проблемы, для решения которых фирма нуждается в поддержке со стороны государства. Но она обращается не к законодательной власти, а к исполнительной бюрократии. Это менее заметно. А поскольку бюрократия более

могущественна, действия фирмы, вероятно, будут более эффективными. Не удивительно, что в результате фирмы в рыночной системе привлекают большое внимание, добиваясь очень немногого путем ослабления рыночных ограничений или какого-нибудь иного изменения среды, воздействию которой они подвергаются. А крупные фирмы в планирующей системе не привлекают никакого внимания, добиваясь очень многого.

ГЛАВА VIII. САМОЭКСПЛУАТАЦИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

С общепринятой точки зрения понятие эксплуатации всегда связано с наемным работником. Самоэксплуатация работодателя или работающего в своей фирме предпринимателя получила гораздо меньшее признание. Может показаться, что она имеет более важное экономическое и социальное значение, чем подобное обращение с наемным трудом. В действительности, однако, в современной экономике самоэксплуатация и эксплуатация наемного труда идут рука об руку.

Как отмечалось, мелкий работодатель добивается трудовых усилий от своих работников не введением правил, а личным надзором. И поскольку никакие правила не запрещают этому работодателю снижать свое собственное вознаграждение за эти усилия, он упорно сопротивляется любому регулированию, которое запрещает ему таким же образом понижать заработную плату своих рабочих. Он чувствует за собой естественное право требовать от других того, что он требует от самого себя.

Крупная корпорация не избалована общественными почестями. Напротив, мелкий предприниматель вызывает восхищение почти у всех. Частично это объясняется социальной ностальгией; мелкий бизнесмен – это современный двойник мелкой фирмы в экономике классической конкуренции. В этом смысле он является напоминанием о более простом и более понятном мире. Но большая часть похвал, несомненно, отражает удобную социальную добродетель. Восхваляется то, что служит комфорту и удобству общества.

Однако не все из того, что так восхваляется, подтверждается при пристальном изучении. Например, мелкий предприниматель

прославляется как человек строгой независимости. То, что эта независимость часто ограничена как в принципе, так и на практике упорной борьбой за выживание, остается незамеченным...

Живя вне организации, он, как считают, наслаждается независимостью от дисциплины организации. Никто не отдает ему приказаний; никто не присматривает, как он работает. Он может смотреть прямо в глаза любому человеку. Остается незамеченным, что часто это только осторожность, конформизм, угодливость, даже раболепие человека, чье благополучие находится во власти его покупателей. Часто его свобода – это свобода человека, которого до смерти заклевали утки.

Никто не сомневается в том, что в крупной корпорации должны быть установлены пределы продолжительности рабочего времени, усилий, которые могут быть потрачены, и ограничения на все прочие условия труда. Приветствуя роль профсоюзов в установлении и защите этих гуманных правил. То же самое относится и к государству. Но в рыночной системе человеком, заслуживающим восхищения, является мелкий предприниматель, который рано встает и работает до глубокой ночи, доступный для своих потребителей круглые сутки и не ослабляющий напряженности своего труда. Труд его не отмечен никакой скукой; он – благодетель общества и образец для подражания молодым. Особая стойкость отличает фермера, который, имея работу в городе, трудится по вечерам, субботам и праздникам на своей земле и заставляет так же трудиться свою жену и детей... Незамеченным остается, что такой труд навязывается условиями рыночной системы. Остается вне внимания также тот факт, что это может наносить вред здоровью детей, и что в сельском хозяйстве это связано с отрицанием роли профсоюзов, минимальной заработной платы и даже с отказом от компенсации для тех, кто больше других нуждается в их защите.

То обстоятельство, что рыночная система сохраняется частично благодаря своей способности снижать вознаграждение для своих участников, ведет к очевидному и зловещему выводу. Он стоит в том, что имеется презумпция неравенства между разными частями экономической системы. Удобная социальная добродетель дополняет эту презумпцию, помогая людям убедить себя в том, что они должны соглашаться на более низкие доходы, т. е. с тем, что их

вознаграждение частично возмещается за счет их социальной добродетели.

Не приходится и говорить, что презумпция неравенства становится гораздо сильнее, если одна часть системы обладает властью над своими ценами и издержками, и они в свою очередь служат издержками и ценами для другой части системы.

Мы увидим, что существует такая эксплуатация в отношениях между двумя частями экономики. В сочетании с только что указанным неравенством развития это одна из главных причин для рассмотрения экономики не как единой системы, а как системы, состоящей из двух частей.

ГЛАВА IX. ПРИРОДА КОЛЛЕКТИВНОГО РАЗУМА

На практике в отличие от теории экономисты давно уже признали, что власть от акционеров переходит к управляющим. Растет также понимание того, что цели управляющих могут отличаться от целей владельцев... Отделение собственности от процесса управления, приводит к полному пересмотру положения о максимизации прибылей. В неоклассической модели погоня за прибылью является, непрерывной и откровенной.

Источником энергии, которая впоследствии подчиняется общественному контролю и служит интересам общества, являются в силу совершенно случайного парадокса стяжательство, скупость и алчность – отнюдь не самые святые человеческие качества. Однако, когда собственность отделяется от управления, возникает мучительная проблема. Носителями стяжательства, скупости и алчности – незаменимых движущих сил системы – являются менеджеры, техноструктура, а плоды действия этих сил достаются собственникам.

Во всей формальной теории и в большей части учебного курса по экономике считается, что предприниматель, объединяющий в своем лице собственника и привилегированного получателя дохода с активным руководителем предприятия, продолжает играть видную роль. Реальное положение дел в корпорации игнорируется.

Иногда... считается, что отделение собственности от управления оказывает некоторое влияние на цели корпорации. Повсемест-

ное мнение состоит в том, что обеспечению надежности дохода и роста уделяется большое внимание, а погоня за прибылью – меньшее... Корпорация стремится к определенной комбинации надежности, роста и прибыли. Но рамки ее деятельности по-прежнему определяются рынком: цены могут быть чуть ниже, а объем продаж чуть выше, нежели в том случае, если бы погоня за прибылью, была бы единственной целью, но никакого радикального значения самим изменениям не придается. И если бы фирма подчинялась рынку полностью, то эффект от стремления к достижению всех этих противоречивых целей не мог бы действительно быть значительным.

Однако, если с возникновением крупных корпораций появляется возможность широко навязывать их волю обществу – не только устанавливать цены и издержки, но и влиять на потребителей, организовывать поставки материалов и полуфабрикатов, мобилизовать собственные накопления и капитал, проводить свою политику в отношении рабочей силы и оказывать воздействие на взгляды общества и деятельность государства, – тогда цели управляющих фирмой интеллектуалов, ее техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если и не приковано, то уж во всяком случае пристегнуто. Что современная корпорация располагает подобной властью, неоклассическая теория, конечно, отрицает. Что реальность именно такова, нам в данном случае совершенно очевидно.

ГЛАВА XI. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы. Затем этот рост становится важнейшей целью планирующей системы и – как следствие – общества, в котором доминируют крупные фирмы.

Крупная фирма... может, за редкими исключениями, лучше, чем небольшая фирма, контролировать свои цены и издержки, убеждать своих потребителей и управлять ими. В силу этих обстоятельств она способна ограждать себя от снижения прибылей в результате конкуренции и, таким образом, ограждать свои доходы, а вместе с ними и свой источник капитала. Она имеет больше воз-

возможностей избавиться от тех затрат на рабочую силу, которые она не в состоянии регулировать, а также обеспечить себе соответствующее мнение среди общественности и добиться необходимых действий со стороны государства. Это значит, что крупная фирма способна более надежно оградить себя от нежелательных для нее изменений в уровне доходов, что могло бы, вызвать вмешательство в ее дела акционеров или кредиторов, а также в связи с неблагоприятной реакцией со стороны общественности повлечь за собой вмешательство профсоюзов, потребителей или правительства.

Экономисты в основном весьма легко поверили в социальные преимущества экономического роста. Они видели, что это будет означать большее потребление, больший доход, большую занятость, большие поступления в бюджет от налогов, расширение социального обеспечения, большее счастье. То, что такой рост служит к тому же положительным интересам техноструктуры, послужило весьма убедительным толчком к этому открытию. Если бы действие роста на техноструктуру было противоположным, его оценка не была бы положительной.

Нет никаких оснований полагать, что техноструктура фирм, занятых в различных отраслях, одинаковым образом будет осуществлять согласование противоречивых целей. Достигшая высокого уровня фирма, выпускающая электронное оборудование, химические изделия или ЭВМ, имеющая в своем штате огромное количество инженеров и ученых, будет придавать значительное большее значение техническому прогрессу как самостоятельной цели, чем фирма по выпуску мясных полуфабрикатов или сталелитейная компания.

В других случаях будут предприниматься неодинаковые усилия, направленные на обеспечение надежности доходов как цели, находящейся в противоречии с процессом роста фирмы. Выбор крупнейших фирм в этих вопросах будет отличен от выбора менее крупных. Необходимость продемонстрировать рост доходов также окажет различное воздействие. Социальные же последствия подобных решений, так же, как и энергия, с которой они осуществляются, могут... быть весьма значительными.

(Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / пер. с англ. М., 1976)

12 РУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА

Александр Васильевич Чаянов (1888–1937)

Александр Васильевич Чаянов, крупный русский экономист, родился в Москве. Окончил Петровскую —(Тимирязевскую) сельскохозяйственную академию, в которой работал многие годы. В 1919 г. А. Чаянов создал Высший семинар сельскохозяйственной экономики и политики, на основе которого был создан первый в стране Научно-исследовательский институт сельскохозяйственной экономики. А. Чаянов был директором этого института до 1928 г. Затем он принимал активное участие в организации сельскохозяйственной кооперации в стране, а также работал в высших хозяйственных органах, занимавшихся сельским хозяйством.



Научная деятельность А. Чаянова была связана с формированием в начале XX в. «организационно-производственного» направления в изучении крестьянского хозяйства. В центр исследования была поставлена задача – выяснение природы трудового крестьянского хозяйства, его —организационно-экономические структуры и пути развития. А. Чаянов уделял большое внимание исследованию теоретических и практических проблем развития кооперации в сельском хозяйстве.

Из многочисленных работ, изданных в нашей стране и за рубежом, главной является книга А. Чаянова «Организация крестьянского хозяйства» (1924). В ней он подробно изложил и обосновал свою семейно-трудовую теорию, с помощью которой доказывалась исключительная выживаемость и устойчивость крестьянского хозяйства, которое усиливалось посредством кооперации.

Отформатировано: Отступ:
Первая строка: 1 см,
Междустр.интервал: одинарный

АЛЕКСАНДР ЧАЯНОВ: «ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА»

АЛЕКСАНДР ЧАЯНОВ: «ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА»

Глава 1. КРЕСТЬЯНСКАЯ СЕМЬЯ И ВЛИЯНИЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ НА ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Приступая к изучению организации трудового хозяйства, мы неизбежно должны начать наше исследование всесторонним анализом состава и законов сложения субъекта этого хозяйства – самой хозяйствующей семьи.

Какой бы из факторов, определяющих собой организацию крестьянского хозяйства, мы ни считали главенствующим, какое бы большое значение мы ни придавали влиянию рынка, размерам землепользования, наличности средств производства и естественным условиям плодородия, мы должны будем признать, что технически организующим элементом всякого производственного процесса являются рабочие руки. А так как в семейном хозяйстве, не прибегаящем к наемному труду, запас рабочей силы, ее состав и степень трудовой активности всецело определяются составом и размером семьи, то эту последнюю нельзя не принять как один из главных факторов организации крестьянского хозяйства.

В самом деле, семейный состав прежде всего определяет собою высший и низший пределы объема ее хозяйственной деятельности. Рабочие силы трудового хозяйства всецело определяются наличностью работоспособных членов семьи. А потому наивысший предел объема хозяйства зависит от размера той работы, которую могут дать эти рабочие силы при наибольшем своем использовании и напряжении. В той же мере низший объем хозяйства определяется той суммой материальных благ, которые абсолютно необходимы для самого факта существования семьи.

Как мы увидим, эти пределы далеко не так широки... в этих пределах размеры и состав семьи будут оказывать на организацию хозяйства дальнейшее влияние, не только количественное, но и качественное. —Поэтому-то и является совершенно необходимым, прежде чем затрагивать какой-либо вопрос о трудовом хозяйстве, возможно полнее изучить саму трудовую семью и установить те

Отформатировано: Отступ:
Первая строка: 1 см,
Междустр.интервал: одинарный

элементы ее сложения, исходя из которых она, строит свою хозяйственную деятельность.

Оставляя в стороне нами изжитые уже полуродовые, полусемейные образования и ограничиваясь только современными нам формами быта культурных стран, мы тем не менее найдем очень большое разнообразие в основных семейных устоях различных народов и слоев населения.

Однако, как бы ни были разнообразны бытовые особенности семьи, основой ее все-таки остается чисто биологическое понятие супружеской пары, сожительствующей со своими нисходящими потомками и престарелыми представителями старшего поколения. Эта биологическая природа семьи в значительной степени определяет пределы ее размера, а главное – законы ее сложения, хотя, конечно, бытовая обстановка может внести ~~и ряд в него немало~~ осложнений.

Мы видим, что значительная часть хозяйств малосеющих групп постепенно, по мере увеличения их возраста и размера семьи, обрастала рабочими силами и, расширяя свою посевную площадь, переходила в высшие группы, расширяя тем и объем своей хозяйственной деятельности; наоборот – бывшие крупные хозяйства переходили в низшие группы, соответствующие маленьким семьям, создавшимся после ~~раздела~~.

Эта картина указывает нам, что демографические процессы роста и распределения семей по их размерам в значительной мере определяют собой и распределение хозяйств по размеру их посева и скотовладения.

В то время как всякое капиталистическое земледельческое хозяйство, определяемое в своем размере постоянной не меняющейся величиной капитала и земельной площади, может в продолжение неопределенно длинного периода ~~(в пределе всегда)~~ оставаться в одном и том же объеме, крестьянское хозяйство, взятое на протяжении десятилетий, в условиях, аналогичных русской действительности, постоянно меняет свой объем, следуя фазам развития семьи, и дает пульсирующую ~~кривую~~ своих элементов.

Изучая путь строительства крестьянского хозяйства, мы должны отметить, что для претворения числа рабочих рук семьи в размеры и доходы хозяйства необходимо дополнительно определить, в какой мере смогут быть использованы эти рабочие руки, какая

часть потенциального рабочего времени действительно затрачена, какова будет степень напряжения их труда или степень его самоэксплуатации, какова наличность технических средств производства, с которыми этот труд вступит в производственный процесс, и насколько в конечном итоге будет высока ~~в зависимости от природных условий и рыночной конъюнктуры~~ производительность этого труда.

ГЛАВА III. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Семья, измеряемая числом едоков, и размеры личного бюджета настолько сильно коррелируют между собой, что первое ознакомление с материалами бюджетной статистики потребления привело исследователей к идее о неподвижном бытовом уровне потребления и только в последующих работах удалось установить, что некоторое подобие неподвижного уровня потребления имеет место только в тех районах и в те периоды, когда благодаря малой производительности крестьянского труда получаемые доходы едва обеспечивают физиологический минимум существования (воронежские и другие бюджеты конца XIX в.). При развитии производительности крестьянского труда и улучшении рыночной конъюнктуры степень удовлетворения потребностей отходит от физиологического минимума и под влиянием разных факторов, по преимуществу лежащих в условиях производства, являет собою некоторые большее разнообразие, но все же годовой личный бюджет продолжает в сильной степени коррелировать с размерами семьи.

Переходя от личного бюджета к размерам годовой продукции семьи от земледелия и от промыслов, мы, естественно, получаем ослабление корреляционной связи с семьей, так как в сумму общей продукции, помимо фонда личного потребления, входят доходы, из которых семья производит капиталовосстановление и капиталонакопление, т. е. процессы, не в такой уж большой степени связанные с размерами семьи.

Связь с размерами семьи отдельно взятых сельскохозяйственных доходов, естественно, еще менее значительна, так как процесс разделения труда семьи между земледелием и промысловыми занятиями зависит не от абсолютных размеров семьи, а от местных

Отформатировано: Шрифт: 14
пт, курсив

Отформатировано: Шрифт:
курсив, все прописные

Отформатировано: Шрифт:
курсив, все прописные

народнохозяйственных условий; еще меньше должны коррелировать с семьей технические слагающие производства – посевная площадь, сила и инвентарь, так как они при одном и том же объеме хозяйственной деятельности семьи, определяемом основным внутрихозяйственным равновесием, могут сообразно различию в системе производства сочетаться в самых разнообразных отношениях...

ГЛАВА V. КАПИТАЛ В ТРУДОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Нам кажется, что наш анализ влияния внутрихозяйственного равновесия на процесс капиталообращения в семейном хозяйстве может дать нам основание для формулирования следующих положений.

1. При каждом данном уровне техники и условиях данной рыночной конъюнктуры всякая трудовая семья, располагающая возможностью регулировать площадь своего землепользования, может повышать производительность своего труда, увеличивая капиталоинтенсивность своего хозяйства до известного оптимального для этой семьи уровня.

2. Далеко не все семейные хозяйства работают при оптимальной капиталоинтенсивности. Многие из них ведут хозяйство с пониженной капиталообеспеченностью и получают пониженную оплату труда.

3. Вообще процессы капиталообразования и капиталовосстановления увязаны в некоторое равновесие с другими процессами семейного хозяйства (напряжением труда, удовлетворением личных потребностей и пр.) и в своей силе зависят от развития этих последних.

Таковы главнейшие основы строения и оборотов капитала в семейном хозяйстве.

ГЛАВА VI. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СЛЕДСТВИЯ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СЕМЕЙНОГО ХОЗЯЙСТВА

Единственными народнохозяйственными реальностями в системе семейного хозяйства являются: 1) валовой доход семейного

Отформатировано: Шрифт: 14
пт

Отформатировано: Шрифт: 14
пт, курсив, все прописные

Отформатировано: Шрифт: 14
пт

хозяйства; 2) суммы, затрачиваемые из него на воспроизводство капитала; 3) личный бюджет семьи и 4) ее сбережения, не вложенные в свое хозяйство. Все эти четыре величины вполне реальны, и поскольку они имеют ценностный характер, они суть социально-экономические явления, зависящие от сложной системы общественных отношений и часто определяемые в большей мере котировками лондонской биржи, чем местными дождиками.

В крестьянских аграрных странах, где недостаточно развит вполне выкристаллизовавшийся профессионально чистый пролетариат, крестьянство представляет собою неисчерпаемый источник, из которого городская индустрия черпает свои трудовые кадры.

Предложение же труда со стороны деревни... находится в прямой зависимости от того, насколько крестьянские семьи могут сводить свои внутренние балансы при помощи только сельскохозяйственных доходов.

В годы высоких сельскохозяйственных доходов деревня не имеет стимула к выбрасыванию своего труда на рынок, и наоборот, она обременяет его в годы сельскохозяйственной депрессии, роняя и поднимая заработную плату в соответствии с внутренними процессами крестьянского хозяйства.

ГЛАВА VII. СЕМЕЙНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОДНО ИЗ СЛАГАЮЩИХ СИСТЕМЫ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ВОЗМОЖНЫЕ ФОРМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Статистическое исследование русских крестьянских хозяйств, начатое более полувека тому назад, при первых же своих шагах наткнулось на очень большую разнородность в составе крестьянских хозяйств и повсеместно отметило в своих регистрациях наличность наряду с мелкими средними и даже сравнительно крупными крестьянскими сельскохозяйственными предприятиями.

Еще не так давно эту отмеченную нами неоднородность в размере крестьянских хозяйств были склонны приписывать всецело динамическому процессу социального разложения крестьянства, т. е. постепенной концентрации производства в руках крупных крестьянских хозяйств, подготовляющих почву для дальнейшей чисто капиталистической концентрации и параллельной ей пролетаризации мелких и средних слоев крестьянства.

Несомненно, некоторые элементы такой социальной дифференциации имеют место в нашей деревне, но более тщательный анализ состава крестьянских хозяйств показывает, что явление неоднородности их не в полной степени может объясняться процессом социальной дифференциации и зависит не только от развития динамического процесса, но в значительной степени и от вытекающего из природы крестьянского хозяйства влияния демографических факторов.

Словом, мы вправе предполагать, что обнаруженная нами неоднородность в составе крестьянских хозяйств не есть проявление исторического процесса недавнего времени, но является во многом производной из самой природы крестьянского хозяйства.

Динамические процессы сельскохозяйственной пролетаризации и концентрации производства в формах создания крупных сельскохозяйственных производств, работающих на наемном труде, развиваются во всем мире, и в СССР в частности, далеко не с такой быстротой, как это ожидалось в конце XIX в. Полоса пронесшихся аграрных революций даже укрепила как будто бы позиции мелких хозяйств. Тем не менее, для каждого работающего в области сельского хозяйства ясно, что буквально на глазах сельское хозяйство мира, а в том числе и наше, больше и больше втягивается в общий оборот мирового хозяйства и центры капиталистического хозяйства все больше и больше подчиняют его своему руководству.

Новейшие исследования развития капитализма в земледелии... указывают нам, что вовлечение сельского хозяйства в общую систему капитализма вовсе не должно обязательно происходить в форме создания крупнейших капиталистически организованных производств, построенных на базе наемного труда. Повторяя этапы развития промышленного капитализма, сельское хозяйство, выходя из форм полунатурального бытия, подпадет под власть торгового капитализма, который подчас в форме весьма крупных торговых предприятий вовлекает в сферу своего влияния массы распыленных крестьянских хозяйств и, овладев связями этих мелких товаропроизводителей с рынком, хозяйственно подчиняет их своему влиянию и, развивая систему кабального кредита, превращает организацию сельскохозяйственного производства чуть ли не в осо-

бый вид раздаточной конторы, построенной на «системе выжимания пота».

Именно эти-то торговые связи, превращающие натуральное изолированное семейное хозяйство в хозяйство мелкого товарного производителя, всегда являются первым орудием, организующим распыленные крестьянские хозяйства, и пролагают первые пути проникновения в деревню капиталистических отношений.

Через эти связи каждое мелкое крестьянское предприятие делается органической частью мирового хозяйства, испытывает на себе влияние развития мировой народнохозяйственной жизни, властно направляется в своей организации требованиями капиталистического мирового хозяйства и в свою очередь вместе с миллионами себе подобных влияет на всю систему мирового хозяйства.

Нередко торговый аппарат, заинтересованный в стандартности собираемого товара, начинает активно вмешиваться и в организацию самого производства, ставя свои технические условия, выдавая семенной материал и удобрения, обуславливая севооборот и превращая своих клиентов в технических исполнителей своих предначертаний и своего хозяйственного плана. Характерным примером такого рода образований у нас были плантаторские посевы свеклы на крестьянских полях по договорам с сахарными заводами или подрядчиками...

Иногда эта вертикальная концентрация сообразно сложившейся народнохозяйственной обстановке принимает не капиталистические, а кооперативные или смешанные формы. В этом случае контроль над системой торговых, элеваторных, мелиорационных, кредитных и перерабатывающих сырье предприятий, концентрирующих и руководящих процессом сельскохозяйственного производства, частью или целиком принадлежит не держателям капитала, а организованным мелким товаропроизводителям, вложившим в предприятия свои капиталы или же сумевшим создать капиталы общественные.

Главнейшей формой проведения концентрации в области крестьянских хозяйств может быть только путь концентрации вертикальной, и притом в ее кооперативных формах, так, как только в кооперативных формах она окажется связанной органически с сельскохозяйственным производством и сможет получить надлежащий по глубине захват.

Иначе говоря, единственно возможный в наших условиях путь внесения в крестьянское хозяйство элементов крупного хозяйства, индустриализации и государственного плана – это путь кооперативной коллективизации, постепенного и последовательного отщепления отдельных отраслей от индивидуальных хозяйств и организации их в высших формах крупных общественных предприятий.

(Чаянов А. Л. Крестьянское хозяйство // Избранные труды.

М., 1989)

Отформатировано: По правому краю

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938)

Николай Дмитриевич Кондратьев родился в крестьянской семье. В 1911 г. поступил на юридический факультет Петербургского университета. В 1915 г. был оставлен на кафедре экономики и статистики университета для «приготовления к профессорскому званию». С 1918 г. Н. Д. Кондратьев был на преподавательской работе в московских вузах и участвовал в кооперативном движении. С 1920 г. он активно участвовал в деятельности института по изучению народнохозяйственных конъюнктур. Наибольшую известность в нашей стране и за рубежом Н. Д. Кондратьев получил за выдающуюся работу «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1926). В ней углубленно анализируются экономические циклы продолжительностью в 48-50 лет.



НИКОЛАЙ ДМИТРИЕВИЧ КОНДРАТЬЕВ: «БОЛЬШИЕ ЦИКЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ»

Тема моего доклада – вопрос о больших циклах конъюнктуры. С самого начала я должен указать, во-первых, на то, что мое исследование относится только к условиям капиталистического общества... Во-вторых, на то, что в условиях капиталистической системы хозяйства динамика этого хозяйства вовсе не исчерпывается ни теми колебательными процессами, о которых я буду говорить, ни теми колебательными процессами, о которых существует уже об-

ширная литература, т. е. торгово-промышленными циклами, сезонными колебания и т. д.

Уже некоторое время тому назад при изучении динамики капиталистического общества я натолкнулся на явления, которые было трудно объяснить, не допустив существования длительных и очень глубоких, и значительных по своему влиянию колебательных процессов в народнохозяйственной динамике.

Натолкнувшись на такие явления, уже в 1922 г. я высказал мысли о существовании больших циклов конъюнктуры в работе «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны». Однако эта мысль была основана тогда лишь на некоторых довольно отрывочных данных.

Вопрос о больших циклах совершенно не разработан в литературе. Необходимо, однако, отметить, что мысль о существовании больших волн в динамике капиталистического хозяйства не является абсолютно новой.

Но в общем мне неизвестно ни одного автора, который бы исследовал вопрос о больших циклах достаточно тщательно и специально, ни одного автора, который бы признавал существование этих циклов вполне определенно и ясно.

Продолженные мною более детальные специальные работы по вопросу о больших циклах укрепили меня в мысли об их существовании. Ниже я имею в виду изложить основные результаты этих работ.

Исследование вопроса о больших циклах чрезвычайно затруднительно. Во-первых, потому, что оно по самому существу вопроса предполагает очень продолжительный период наблюдения динамики экономических конъюнктур. Между тем при всем желании пойти дальше в глубь истории по состоянию данных также по мотивам однородности и сравнимости изучаемых явлений мы не можем пойти слишком далеко, дальше конца XVIII в., т. е. до начала широкого развития промышленного капитализма. Во-вторых, потому, что с конца XVIII до середины XIX в. мы не имеем достаточно полных, непрерывных и удовлетворительных данных о динамике конъюнктуры.

Тем не менее я сделал попытку свести и обработать имеющиеся данные как статистического, так и описательного характера по Германии, Франции, Англии и США за возможно более продолжи-

тельный период, но все же за период однородный в отношении основных принципов организации хозяйства, а именно за период с начала развития промышленного капитализма, т. е. после промышленной революции. Так как до середины XIX в, наиболее систематический статистический материал имеется по Англии и Франции, то в основу доклада я положу данные именно по этим странам. Данные по другим странам, в частности по США, я привлекаю лишь в некоторых отдельных случаях.

Прежде чем перейти к рассмотрению фактических колебаний конъюнктуры, укажу на метод обработки данных, который был применен при изучении отдельных экономических элементов. Я знаю, что все элементы капиталистического хозяйства органически связаны между собой. Поэтому если бы я изучал законы развития капиталистического общества в их целом, то, разумеется, я должен был бы иметь в виду синтетическую точку зрения. Однако ввиду сложности и новизны проблемы я должен на данной стадии работы отказаться от этой задачи и повести изложение путем анализа отдельных важнейших элементов капиталистического хозяйства.

Преыдущие выводы получены на основании анализа статистических кривых, отображающих динамику отдельных элементов хозяйственно-капиталистической жизни. Мы хорошо сознаем, что рассмотрения только этих кривых недостаточно для того, чтобы вполне установить существование больших циклов. Чтобы сделать выводы из анализа кривых более убедительными, чтобы не стать при этом анализе жертвой какого-либо дефекта статистического метода, особенно за наиболее ранний период, необходимо также изучить развитие капитализма в его конкретных чертах и не только на основании цифр, но и на основании описательных данных. В меру возможности мы такую работу произвели, и она лишь укрепила наши выводы, изложенные выше. Однако в данном докладе я не могу входить в изложение этих дополнительных данных историко-описательного характера.

Не входя в изложение упомянутого дополнительного материала, мы считаем тем не менее необходимым отметить в развитии больших циклов четыре эмпирические правильности, которые можно установить при более или менее внимательном изучении конкретного хода развития экономической жизни и которые мы

считаем чрезвычайно важными не только для характеристики больших циклов, но и для их понимания.

Первая эмпирическая правильность сводится к следующему. Перед началом повышательной волны каждого большого цикла, а иногда в самом начале ее наблюдаются значительные изменения в основных условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения обычно выражаются (в той или иной комбинации) в глубоких изменениях техники производства и обмена (которым в свою очередь предшествуют значительные технические изобретения и открытия), в изменении условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни и т. д.

Несомненно, что указанные изменения в той или иной степени совершаются непрерывно и их можно наблюдать на протяжении всей истории капитализма. Но, по-видимому, они протекают неравномерно и наиболее интенсивно выражены именно перед началом повышательных волн больших циклов и в начале их.

Так, обращаясь к первому циклу, нужно отметить, что повышательная волна его начинается в разгар промышленной революции и глубоких изменений в производственных отношениях, прежде всего Англии, в меньшей степени Франции и др. стран. Промышленная революция охватила почти все основные отрасли промышленности – прядильную и ткацкую, химическую и металлургическую и др. Она сказалась также и на технике путей сообщения.

Но промышленной революции предшествует и ей сопутствует ряд значительных технических изобретений, более многочисленных и важных, чем в обычное время. Этот период охватывает время приблизительно с 1764 по 1795 гг. Многие из этих изобретений являются новыми. Некоторые из них являются значительным усовершенствованием более ранних.

В вопросе о технических изобретениях необходимо различать момент их появления и момент приложения их на практике. И если период значительных изобретений начинается с середины 60-х гг. XVIII в., то преимущественно после 70-х гг., в 80-х гг. и позже, эти технические изобретения находят широкое практическое применение и производят действительную промышленную революцию.

Многие указанные усовершенствования техники и новым техническими изобретения с соответствующим запозданием были широко использованы промышленностью. После появления необхо-

димых экономических условий они повели к формированию новых отраслей промышленности. В различных существующих отраслях они привели к улучшению методов производства. Таким образом, и перед началом повышательной волны второго большого цикла мы наблюдаем полосу значительных изменений в области техники производства и транспорта.

Но эти изменения сопровождаются еще двумя крупными явлениями.

Во-первых, – и это стоит, несомненно, в связи с развитием морского транспорта, – с конца 30-х гг. намечается второй после конца XVIII в. этап в усилении роли США на мировом рынке.

Во-вторых, с конца 40-х – начала 50-х гг. после открытия золотых россыпей в Калифорнии и Австралии (1847–1851) значительно возрастает добыча золота.

Таковы важнейшие изменения в условиях хозяйственной жизни перед началом повышательной волны второго цикла и в начале ее.

Повышательной волне третьего большого цикла равным образом предшествуют крупнейшие изменения в условиях хозяйственной жизни, и прежде всего в области техники.

Таким образом, из приведенных выше данных можно заключить о существовании следующей эмпирической правильности. В течение примерно двух десятилетий перед началом повышательной волны большого цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений. Перед началом и в самом начале повышательной волны наблюдается широкое применение этих изобретений в сфере промышленной практики, связанное с реорганизацией производственных отношений. Начало больших циклов обычно совпадает с расширением орбиты мировых экономических связей. Началу двух последних циклов предшествуют, наконец, серьезные изменения в добыче драгоценных металлов и в денежном обращении.

Констатируя эту правильность, мы, однако, во-первых, подчеркиваем ее эмпирический характер: как таковая, она лишена точности и, несомненно, допускает исключения. Во-вторых, выдвигая ее, мы абсолютно не склонны думать, что здесь дано какое-либо объяснение причин больших циклов. Пока мы занимаемся вопросом не о причинах, а о характеристике хода больших циклов.

Обратимся ко второй эмпирической правильности. Эта правильность, по нашему мнению, сводится к следующему. Периоды повышательных волн больших циклов, как правило, значительно богаче крупными социальными потребностями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных войн.

Из приведенного перечня видно, что на периоды повышательных волн больших циклов приходится наибольшее количество важнейших социальных потрясений, как революционных, так и военных. Но, констатируя эту эмпирическую правильность, мы опять не устанавливаем какой-либо причинной зависимости явлений, и не имеем в виду объяснения больших циклов.

Третья эмпирическая правильность, которая может быть констатирована в ходе больших циклов, заключается в том, что понижательные волны этих циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

Факт сельскохозяйственной депрессии после наполеоновских войн, т. е. в период понижательной волны первого большого цикла, исследован очень мало. Однако эта депрессия, несомненно, имела место. Во всяком случае в Англии она проявилась совершенно рельефно.

Но так как в этот период падали цены и промышленных товаров, то указанное понижение абсолютного уровня цен сельскохозяйственных товаров могло бы и не обозначать столь глубокой депрессии сельского хозяйства, если бы падение это не было более значительно, чем падение промышленных цен. Однако, в действительности положение сельского хозяйства осложнялось именно тем, что цены важнейших сельскохозяйственных товаров падали относительно значительно, и, следовательно, покупательная сила этих товаров понижалась.

Четвертая наблюдаемая правильность сводится к следующему. Большие циклы экономической конъюнктуры выявляются в том же едином процессе динамики экономического развития, в котором выявляются и средние циклы с их фазами подъема, кризиса и депрессии. Средние циклы поэтому как бы нанизываются на волны больших циклов. Но если это так, то ясно, что характер фазы большого цикла, на которую приходятся данные средние циклы, не может не отражаться на ходе средних циклов. Действительно, если

мы возьмем средние циклы, падающие на понижательный период большого цикла, то очевидно, что все повышательные тенденции элементов, участвующих в средних циклах, будут ослабляться, а все понижательные тенденции их будут усиливаться общей понижательной волной большого цикла. Если, наоборот, мы возьмем средние циклы, падающие на повышательный период большого цикла, то будем наблюдать обратную картину. Отсюда – средние циклы, приходящиеся на понижательный период большого цикла, должны характеризоваться особой длительностью и глубиной депрессий, краткостью и слабостью подъемов. Средние циклы, приходящиеся на повышательный период большого цикла, должны характеризоваться обратными чертами.

Отсюда легко видеть, что в период понижательных волн большого цикла закономерно преобладают годы депрессий, а в период повышательных волн большого цикла – годы подъемов. Таким образом, возражения против закономерно-циклического характера больших волн конъюнктуры нам представляются неубедительными.

Учитывая это и принимая во внимание те положительные доводы, которые были развиты выше, мы и приходим к следующему выводу: по имеющимся данным можно полагать, что существование больших циклов конъюнктуры, весьма вероятно.

Вместе с тем на основе предыдущего изложения, нам кажется, мы вправе сказать, что если большие циклы существуют, то они являются весьма важным и существенным фактом экономической динамики, фактом, отражения которого встречаются во всех основных отраслях социально-экономической жизни.

Но если большие циклы существуют и если их нельзя объяснить случайными причинами, то чем же можно их объяснить? Иначе говоря, возникает вопрос о теории больших циклов. Я совершенно не претендую на то, чтобы сейчас же дать такую и вполне законченную теорию.

Мы знаем, что система элементов капиталистического хозяйства никогда не находится в состоянии идеального равновесия. Но то обстоятельство, что динамика этой системы, как отмечалось выше, подвержена волнообразным колебаниям, что эти волны то поднимаются вверх, то опускаются вниз, свидетельствует о том, что эта система имеет тенденцию к равновесию, что ее волнооб-

разные колебания происходят в каждый данный период около какого-то уровня равновесия. Иначе говоря, взаимоотношения между колеблющимся конкретным количественным выражением всех отдельных элементов капиталистической системы хозяйства и их уровнем при условии ее равновесия аналогично тому, которое согласно общему мнению существует между рыночной ценой и ценой производства (или нормальной, естественной ценой), между индивидуальной и средней нормой прибыли и т.д.

Капиталистическое хозяйство переживает не только волнообразные колебательные процессы. Оно вместе с тем непрерывно эволюционирует, меняется. В этом эволюционном процессе меняется и самый уровень его развития. Иначе говоря, уровень равновесия, к которому тяготеет система элементов капиталистического хозяйства, представляет из себя уровень подвижного равновесия и, следовательно, для каждого данного момента существует свой уровень равновесия.

(Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989)

Василий Васильевич Леонтьев (1906–1999)

Василий Васильевич Леонтьев – американский экономист российского происхождения, создатель теории межотраслевого анализа, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1973 г. «за развитие метода «затраты – выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам».



Василий Леонтьев вырос в Петрограде в семье профессора экономических наук Василия Васильевича Леонтьева и его жены Златы Бенционовны (впоследствии Евгении Борисовны) Бекер.

В 1925 г. завершил изучение философии и социологии в Ленинградском университете. Позже Леонтьев изучал экономические науки в Берлине и за диссертацию «Круговорот экономики» получил докторскую степень.

В 1928 г. Леонтьев получил официальное приглашение приехать в Китай в качестве советника министра железных дорог. Перед ним была поставлена задача расчета оптимального варианта системы путей сообщения и грузоперевозок Китая.

В 1931 г. Василий Леонтьев перебрался в Америку и стал сотрудником Уэсли Митчелла – директора Национального бюро экономических исследований. Впоследствии прошёл тестирование и стал преподавателем Гарвардского и Нью-Йоркского университетов, создателем и руководителем американского Института экономического анализа, являлся консультантом ООН.

После начала Второй мировой войны работал консультантом по экономическому планированию для военно-воздушных сил США. Под его руководством была построена матрица «затраты-выпуск» для экономики Германии. Матрица служила основой для выбора целей ВВС. Доктор honoris causa Брюссельского (1961), Парижского (1972) и Ленинградского (1990) университетов. Офицер ордена Почётного легиона (Франция, 1968), награждён орденами Восходящего солнца (Япония, 1984) и Искусств и литературы (Франция, 1985). Лауреат премии Б. Хармса (1970) и Нобелевской премии (1973) «за развитие метода «затраты – выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам». В честь Леонтьева назван ряд экономических явлений, например, модель Леонтьева и парадокс Леонтьева.

Ниже приведены, выдержки из ряда произведений В. Леонтьева, опубликованных в книге «Экономические эссе. Теории, исследования, факты, политика».

ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭССЕ. ТЕОРИИ, ИССЛЕДОВАНИЯ, ФАКТЫ, ПОЛИТИКА».

ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ «ПРАВДА»

(В приводимом здесь отрывке из интервью, которое В. В. Леонтьев в феврале 1989 г. дал в редакции газеты «Правда», в общедоступной форме изложено существо его метода «затраты – выпуск».)

– Василий Васильевич, расскажите, пожалуйста, как родился метод «затраты – выпуск», что он собой представляет?

– Чтобы прогнозировать развитие экономики, нужен системный подход. Экономика каждой страны – это большая система, в которой много разных отраслей, и каждая из них что-то производит – промышленную продукцию, услуги и так далее, которые передаются другим отраслям. Каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что он получает что-то от других. Это как расписание поездов – откуда, куда, в какое время приезжают.

– И где встречаются?

– Вот именно. Сейчас эта методология хорошо развита и экономике ведущих капиталистических стран. Мы изучаем одну страну, беря в расчет до шестисот – семисот отдельных отраслей, японцы доходят до двух тысяч.

– В чем специфика Вашего подхода к расчетам?

– Допустим, надо рассчитать эффективность производства хлеба. Мы делаем расчет: сколько на одну тонну расходовать муки, дрожжей, молока и так далее по всем компонентам согласно рецепту. Затем определяем трудовые затраты в нормо-часах. Все эти расчеты делаются в натуральных (физических) показателях. Очень важно не считать сразу в деньгах. На основе расчетов расхода материальных ресурсов и трудовых затрат на конкретное изделие или объект в натуре анализируются и сравниваются предполагаемые результаты в денежном выражении.

Аналогичный подход применяется и при расчете любых видов продукции – стали, автомобилей, обуви. Во всех подготовительных расчетах учитывается расход компонентов, необходимых для производства данного вида продукции. И лишь затем с учетом цен и уровня зарплаты выбирается наиболее эффективный вариант выпуска конечной продукции. С учетом такого анализа, например, текстильная промышленность в свое время перекочевала из развитых стран в развивающиеся, так как ей требовалось много рабочих рук. А сейчас благодаря новой технике она возвращается назад.

– Как Вы оцениваете применяемый у нас балансовый метод планирования?

– То, что делалось у вас в этой области до перестройки, на мой взгляд, с трудом оправдывало свое название. Общесоюзный план составлялся таким образом, чтобы общий объем производства каждого вида продукции был равен количеству, которое все его ко-

нечные пользователи должны получить. Такое применение метода поднимает многие важные вопросы, но не отвечает на них. Оно не объясняет, какие данные и какие методы должны быть использованы для того, чтобы осуществить одновременный баланс многих тысяч товаров и услуг, входящих в этот сравнительный анализ национальной экономики.

Огромные масштабы проблемы становятся очевидными, если принять во внимание, что для производства каждого вида продукции необходимо напрямую использовать большое количество других товаров и еще больше – опосредованно. Если экономист начинает подводить баланс по любой из статей, увеличивая выход или уменьшая потребление, он вынужден иметь дело с балансом многих, в конечном итоге чуть ли не всех товаров и услуг. Более того, для эффективного планирования нужен не простой баланс. Ведь земля может быть обработана тракторами и лошадьми; электроэнергия получена или из угля, или из природного газа, или из энергии воды. Все эти варианты необходимо свести в бесчисленное количество комбинаций, и каждая комбинация требует своего особого анализа. Все это, однако, не относится к прогнозным расчетам на основе моделей межотраслевого баланса.

Советская пресса приводит немало примеров неверных расчетов. Например, слишком много руды и слишком мало кокса идет для того, чтобы выплавить требуемое количество стали; или не производится достаточного количества запасных частей для поддержания в хорошем состоянии оборудования, установленного на новых предприятиях. Для разрешения всех этих проблем экономист должен составлять не один баланс, а несколько и затем сопоставлять эффективность всех этих альтернативных расчетов в зависимости от того, какова стратегическая цель нынешней экономической политики.

– Василий Васильевич, Вам приходилось выполнять заказы других стран?

– Да, довелось делать расчеты для Японии, Италии, Норвегии. В Японии меня даже наградили самым почетным орденом – Восходящего солнца, отметив, что мои научные работы содействовали ускорению экономического развития страны. Когда я получил приглашение из Италии разработать перспективный план развития транспорта, правительство приняло специальный закон, разре-

шающий поручать иностранцам такую ответственную работу. Вскоре думаю поехать в Испанию и Марокко. Очень интересные предложения – рассчитать, что экономически выгоднее: рыть ли тоннель под Гибралтарским проливом, который соединит Европу с Африкой, или построить над ним мост?

– Что Вы можете сказать о происходящих сейчас в СССР переменах?

– Я ученый и могу уверенно говорить только по тем вопросам, которые хорошо знаю...

Если говорить коротко: перестройка, начатая в Советском Союзе, – это большое революционное дело. Скажу прямо: безусловно, положение дел в советской экономике в последнее время неблагоприятно. Люди живут очень трудно, темпы развития замедлились. Главная сложность состоит в том, что не работают стимулы. Мое впечатление – проблема эта не чисто экономическая, а политико-экономическая. Фактор заинтересованности – вот что чрезвычайно важно, чтобы люди хорошо работали. Об этом знал Ленин, когда вводил нэп. Надо задействовать рыночный механизм.

Я увлекаюсь парусным спортом и, когда объясняю студентам, как функционирует экономика страны, сравниваю ее с яхтой в море. Чтобы дела шли хорошо, нужен ветер, – это заинтересованность. Руль – государственное регулирование. У американской экономики слабый руль. Нельзя делать так, как говорил Рейган: поднимите паруса, пусть их наполнит ветер, и идите в кабину коктейли пить. Так нас и на скалы вынесет, разобьет яхту вдребезги. У Советского Союза сейчас наоборот: ветер не наполняет паруса, а тогда и руль не помогает. Я думаю, что более правильно делают японцы. У них, конечно, есть частная инициатива, но и государство играет большую роль, влияя на развитие экономики в лучшем направлении. Из всех капиталистических стран, у которых в настоящее время можно чему-то поучиться, я бы выбрал не США, а Японию.

(Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты, политика. М., 1990)

ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ: «СПАД И ПОДЪЕМ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»

(Статью под таким названием В. Леонтьев опубликовал в 1960 г. в американском журнале «Foreign Affairs»).

Советская экономика, управляемая преднамеренно безжалостными методами, на протяжении многих лет развивалась такими быстрыми и устойчивыми темпами, что по общему объему национального дохода – хотя и не на душу населения – Россия сейчас уступает только Соединенным Штатам; производство в некоторых ключевых отраслях советской экономики, в таких, например, как инструментальное машиностроение, даже превысило выпуск в соответствующих отраслях нашей экономики. Напротив, советская политэкономия оставалась на протяжении более тридцати лет неподвижной и, по существу, бесплодной...

Советские экономисты в эпоху Сталина не были утопистами в каком бы то ни было смысле этого слова: они обратили все свое внимание без остатка на изложение и толкование трудов Маркса и Ленина. Тот факт, что капитализм, представлявший собой предмет всех их трудов, в России к этому времени был уничтожен, в некотором смысле облегчал их задачу. В это время коммунистические руководители были заняты выполнением беспрецедентной задачи по превращению с буквально головокружительной быстротой технически отсталой, преимущественно аграрной страны в индустриальную военную державу, нацеленную на дальнейший экономический рост...

Основное положение, которое объясняет высокие темпы развития советской экономики, достаточно просто. Оно было четко сформулировано почти двести лет назад Адамом Смитом, а более доступным языком – Бенджаменом Франклином. Для быстрого увеличения своих доходов необходимо направить как можно большую их часть – а затем и еще большую – на инвестиции в производственный капитал. Это означает, что необходимо сократить потребление, понижая таким образом жизненный уровень масс, необходимо в то же время заставлять их работать в поте лица. Маркс в своей теории накопления капитала описывает точно такой же процесс, за тем исключением, что он говорит о нем в уничижительных выражениях: владельцы средств производства используют

свое монопольное положение по отношению к рабочему классу для роста прибыли и сдерживания заработной платы. Низкая заработная плата означает низкий уровень потребления. Высокая прибыль, т. е. высокий «уровень эксплуатации», означает высокую скорость накопления, так как капиталисты всегда стремятся увеличить свой капитал для того, чтобы иметь возможность успешнее конкурировать друг с другом, а также нанимать больше рабочих с целью их эксплуатации. На протяжении тридцати лет коммунисты в России строго следовали этому предписанию. Однако несомненный успех этого жестокого эксперимента является доказательством не столько экономической изощренности советских руководителей, сколько их политической проницательности и решительности.

Что касается метода экономического планирования в России, то его вполне можно характеризовать, вспомнив высказывание о говорящей лошади: удивительно не то, о чем она говорит, а то, что она вообще умеет разговаривать. Западные экономисты часто пытались раскрыть «принцип» советского метода планирования. Они так и не добились успеха, так как до сих пор такого метода вообще не существует. «Балансовый метод», на который сами советские авторы неизменно ссылаются, вряд ли заслуживает своего громкого названия. Согласно этому методу, всеобщий экономический план должен составляться таким образом, чтобы конечный выпуск каждого вида продукции равнялся тому количеству, которое должны получить все потребители данной продукции. Однако сам метод не содержит сведений о том, какая информация и какие расчеты могут быть использованы для одновременной увязки многих тысяч различных товаров и услуг, включенных в общий план народного хозяйства.

Огромный масштаб проблемы становится ясным, если учесть тот факт, что для производства каждого продукта непосредственно требуется несколько других продуктов, косвенно – многие другие, точнее сказать, все остальные. Таким образом, как только плановик попытается сбалансировать предложение и спрос на любую отдельно взятую продукцию путем расширения выпуска или сокращения ее потребления, он обязательно нарушит баланс многих – практически всех остальных – товаров и услуг. Более того, квалифицированный плановик должен рассчитывать не один сводный баланс. Землю можно пахать с и помощью лошадей или тракторов;

электричество можно производить, сжигая уголь, нефть или природный газ, а также используя силу воды. Все подобные альтернативы могут применяться в бесчисленном множестве комбинаций, а каждая комбинация потребует сводный экономический баланс особого рода. Однако какие-то из этих комбинаций будут лучше служить достижению национальных целей, какими бы они ни были, будут эффективнее других.

(Леонтьев В. Экономические эссе... М., 1990)

Отформатировано: По правому краю

13 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В ТРУДАХ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ

Нобелевская премия по экономике (официальное название – Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля – ежегодная премия, вручаемая за достижения в области экономических наук. Учреждена в 1969 г. Банком Швеции в память Альфреда Нобеля. Премия по экономике, хотя и не является наследием Альфреда Нобеля, считается самой престижной премией в области экономики.

Таблица 1 – Список лауреатов нобелевских премий по экономике
-по годам

Отформатировано: Отступ:
Первая строка: 0 см

Год	Лауреат	Достижение	Страна
1969	Гинберген Я.	Разработка математических методов анализа экономических процессов	Нидерланды
1969	Фриш Р.	Разработка математических методов анализа экономических процессов	Норвегия
1970	Сэмюэлсон П.	Вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках	США
1971	Кузнец С. С.	Эмпирические исследования экономического роста	США
1972	Хикс Дж.	Работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния	Великобритания
1972	Эрроу К.	Работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния	США
1973	Леонтьев В. В.	Разработка метода «затраты – выпуск»	США
1974	Мюрдаль Г. К.	Работы в области теории денег, конъюнктурных колебаний и анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений	Швеция
1974	Хайек Ф. А.	Работы в области теории денег, конъюнктурных колебаний и анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений	Великобритания
1975	Канторович Л. В.	Разработка теории оптимального использования ресурсов	СССР

1975	Кунманс Т.	Разработка теории оптимального использования ресурсов	США
1976	Фридмен М.	Исследования в области потребления, истории и теории денег	США
1977	Мил Дж. Э.	Работы в области международной торговли и движения капиталов	Великобритания
1977	Улин Б.	Работы в области международной торговли и движения капиталов	Швейцария
1978	Саймон Г.	Исследования структур и процессов принятия решений в экономических организациях	США
1979	Льюис А.	Работы по экономике развивающихся стран	Великобритания
1979	Шульц Т.	Работы по экономике развивающихся стран	США
1980	Клейн Л.	Работы по созданию эконометрических моделей и их применение к анализу политики и циклических колебаний	США
1981	Гобин Дж.	Исследование связей финансовых рынков с потреблением, занятостью, производством и ценами	США
1982	Стиглер Дж.	Изучение промышленных структур, функционирования рынков, роли государственного регулирования	США
1983	Дебре Дж.	Работы по теории общего экономического равновесия	США
1984	Стоун Р.	Создание системы национальных счетов, статистического измерения	Великобритания
1985	Модильяни Ф.	Анализ поведения людей в отношении сбережений	США
1986	Бьюкенен Дж.	Работы по финансовой политике	США
1987	Солоу Р.	Фундаментальные исследования в области теории экономического роста	США
1988	Алле М.	Разработка теории взаимосвязей экономичности инвестиций, процентных ставок	Франция
1989	Ховельмо Т.	Исследования в области эконометрии, теории производственной функции и экономической теории благосостояния	Норвегия

1990	Марковиц Х.	Исследования в области финансов	США
1990	Миллер М.	Исследования в области финансов	США
1990	Шарп У.	Исследования в области финансов	США
1991	Коуз Р.	Разработка теорий трансакционных издержек и прав собственности	США
1992	Беккер Г.	Расширение сферы микроэкономического анализа, исследования поведения и взаимоотношений людей	США
1993	Норт Д. С.	Применение экономической теории и количественных методов при изучении исторических событий	США
1993	Фоуджел Р. У.	Применение экономической теории и количественных методов при изучении исторических событий	США
1994	Зельтен Р.	Работы по анализу равных весовых функций некооперативных игр	ФРГ
1994	Нэш Д.	Работы по анализу равных весовых функций некооперативных игр	США
1994	Харсани Д.	Работы по анализу равных весовых функций некооперативных игр	США
1995	Лукас Р.	За разработку гипотезы рациональных ожиданий, изменение макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики	США
1996	Викри У.	За метод асимметричной информации	США
1996	Миррлис Дж.	За метод асимметричной информации	Великобритания
1997	Мертон Р.	За новый метод определения стоимости деривативов	США
1997	Шоулз М.	За новый метод определения стоимости деривативов	США
1998	Сен Амартия	Исследования причин бедности в странах третьего мира	Великобритания
1999	Манделл Р.	Исследования в области анализа монетарной и финансовой политики в условиях меняющегося курса валют (использованы при разработке единой европейской валюты – евро)	США
2000	Макфадден Д.	За работы в новом микроэконометриче-	США

	Л.	ском направлении – разработку методов и моделей анализа индивидуальных и семейных предпочтений при совершении покупок, смене местожительства и работы, выборе образования и др.	
2000	Хекман Дж.	За работы в новом микроэконометрическом направлении – разработку методов и моделей анализа индивидуальных и семейных предпочтений при совершении покупок, смене местожительства и работы, выборе образования и др.	США
2001	Акерлоф Дж.	За анализ рынков с «асимметричной информацией» (т. е. таких рынков, одни субъекты которых обладают большей информацией)	США
2001	Спенс М.	За анализ рынков с «асимметричной информацией» (т. е. таких рынков, одни субъекты которых обладают большей информацией)	США
2001	Стиглиц Дж.	За анализ рынков с «асимметричной информацией» (т. е. таких рынков, одни субъекты которых обладают большей информацией)	США
2002	Канэман Д.	За изучение психологических аспектов принятия решений в обстановке экономической неопределенности	Израиль
2002	Смит В.	За применение экспериментальных методов в экономике	США
2003	Грейнджер К.	За статистические исследования важнейших показателей рыночной экономики – потребительских и биржевых цен, банковских процентов и др., которые позволяют делать прогнозы с высокой степенью достоверности.	Великобритания
2004	Кюдланд Ф.	За вклад в исследование циклов мировой экономики, а также в разработку теории экономической политики и макроэкономические исследования (за описание важности психологических ожиданий общества в развитии экономических процессов)	Норвегия

2004	Прескотт Э.	За вклад в исследование циклов мировой экономики, а также в разработку теории экономической политики и макроэкономические исследования (за описание важности психологических ожиданий общества в развитии экономических процессов)	США
2005	Ауманн Р.	За применение теории игр для моделирования бизнес-процессов и конфликтов	Израиль
2005	Шеллинг Т.	За применение теории игр для моделирования бизнес-процессов и конфликтов	США
2006	Фелпс Э.	Анализ интертемпоральных отношений в макроэкономической политике, т.е. за раскрытие роли взаимосвязи инфляции и ее прогнозирования	США
2007	Гурвич Л.	За создание основ теории оптимизации экономических механизмов	США
2007	Майерсон Р.	За создание основ теории оптимизации экономических механизмов	США
2007	Маскин Э.	За создание основ теории оптимизации экономических механизмов	США
2008	Кругман П.	Анализ моделей торговли и проблем экономической географии	США
2009	Остром Э.	За исследования в области экономической организации	США
2009	Уильямсон О.	За исследования в области экономической организации	США
2010	Даймонд П.	За исследования рынков с моделями поиска	США
2010	Мортенсен Д.	За исследования рынков с моделями поиска	США
2010	Писсаридес К.	За исследования рынков с моделями поиска	Греция
2011	Сарджент Томас	За эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике	США
2011	Симс Кристофер	За эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике	США

2012	Рот Элвин	За теорию стабильного распределения и практики устройства рынков	США
2012	Шепли Ллойд	За теорию стабильного распределения и практики устройства рынков	США
2013	Юджин Фама	За эмпирический анализ изменения цены активов	США
2013	Ларс Питер Хансен	За эмпирический анализ изменения цены активов	США
2013	Роберт Шиллер	За эмпирический анализ изменения цены активов	США
2014	Жан Тироль	За анализ рыночной власти и ее регулирования	Франция
2015	Дитон Энгус	За анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения совместно	Великобритания, США
2016	Бенгт Хольмстрём	За вклад в изучение теории контрактов	Финляндия
2016	Харт Оливер	За вклад в изучение теории контрактов	Великобритания

Отформатировано: Обычный,
По левому краю, Отступ: Первая
строка: 0 см

ОБЪЯСНЕНИЯ НОБЕЛЕВСКОГО КОМИТЕТА,
В ЧЕМ ИМЕННО СОСТОИТ ВАЖНОСТЬ РАБОТЫ НОБЕЛЕВ-
СКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ ЗА 2016 ГОД ОЛИВЕРА
ХАРТА И БЕНГТА ХОЛЬМСТР



ОБЪЯСНЕНИЯ НОБЕЛЕВСКОГО КОМИТЕТА,
В ЧЕМ ИМЕННО СОСТОИТ ВАЖНОСТЬ РАБОТЫ
НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ
ЗА 2016 ГОД ОЛИВЕРА ХАРТА И БЕНГТА ХОЛЬМСТРЁМА

Контракты имеют огромное значение для нормального функционирования современного общества. Исследования Оливера Харта и Бенгта Хольмстрёма проливают свет на то, как контракты помогают нам справиться с противоречащими интересами друг друга.

Контракты помогают нам взаимодействовать и доверять друг другу в ситуациях, которые могут вести к невыполнению обязательств и вызывать взаимное недоверие. Как наемные работники мы подписываем трудовые контракты. Как заемщики – кредитные договоры. Как владельцы хрупкого или ценного имущества – страховые договоры. Некоторые контракты занимают менее страницы, для других недостаточно и сотни листов.

Одной из причин для составления контрактов является урегулирование будущих действий. К примеру, трудовой договор может предусматривать награду за качественную работу и описывать условия увольнения. Но, в то же время, важно отметить, что у контрактов есть и другие назначения – например, распределение рисков между сторонами договора.

Теория контрактов дает нам общее понимание того, как составляются такие документы. Одна из целей теории – объяснить,

почему контракты существуют в разных формах и конструкциях. Еще одна цель состоит в том, чтобы помочь нам решить, как лучше составить договор, и тем самым усовершенствовать общественные институты. Должны ли организации, предоставляющие обществу такие услуги, как школьное образование, лечение или содержание под стражей, быть государственными или частными? Должны ли учителя, медработники, сотрудники системы исполнения наказаний получать фиксированную плату или получать вознаграждение, зависящее от количества и качества проделанной работы? В какой мере работа менеджеров должна оплачиваться бонусными программами или ценными бумагами компании, в которой они работают?

Теория контрактов не обязательно обеспечивает исчерпывающие ответы на эти вопросы, поскольку в каждом отдельном случае лучший контракт все равно будет зависеть от конкретной ситуации и обстоятельств. Тем не менее, сила такой теории заключается в том, что она позволяет трезво оценить возможные проблемы. Вклад лауреатов Нобелевской премии по экономике за 2016 г. Оливера Харта и Бенгта Хольмстрёма в понимание реальных контрактов и институтов, равно как и рисков при их составлении, оценим.

Даже если у вас есть страховка для вашего автомобиля, маловероятно, что вы получите полное возмещение своих убытков в случае аварии. Так какова же мотивация для выплаты страховых взносов и доплат? Если несчастный случай все же происходит по чистой случайности, конечно лучше иметь действующий страховой договор, который идеально объединяет риски и тем самым облегчает груз вашего ущерба, связанного в частности с аварией. Но полная страховка влечет и опасность морального характера: застрахованное лицо может вести себя более беспечно.

Напряжение между страховкой и возмещением убытков обусловлено сочетанием двух факторов. Первый – это конфликт интересов, ведь никто не идеален. Если бы мы все были одинаково осторожны, независимо от того, придется нам нести полный груз ответственности за последствия собственного поведения или нет, полное страхование не было бы проблемой. Второй фактор – расчеты: не все действия можно идеально проследить. Если бы страховщик мог видеть каждое беспечное действие застрахованного, а

таком случае контракт страхования мог бы полностью покрывать убытки, причиной которых стал действительно несчастный случай. При этом он не покрывал бы те, причиной которых стало безрассудное поведение.

Аналогичный тип напряжения может быть представлен и во многих других договорных условиях, например, в трудовых контрактах. В большинстве случаев наниматель лучше подготовлен к рискам, чем работник. Если бы работник всегда действовал в интересах обеих сторон и не требовались бы встречные меры стимулирования, напряжение между страхованием и вознаграждением потеряло бы свою актуальность. Для нанимателя в таком случае оптимально было бы предложить работнику гарантированную фиксированную заработную плату. Но если интересы работника вступают в конфликт с интересами работодателя и его поведение трудно проследить, то более предпочтительным становится трудовой договор с привязкой оплаты к производительности труда.

ЗАВИСИМОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Отформатировано: По левому краю

Хотя проблема создания стимулов для работников известна давно, тщательно анализировать этот вопрос стали в конце 1970-х гг., когда исследователи пришли к более точным ответам на вопрос, как составить оптимальный поощрительный контракт. Первые значительные выводы были сделаны в контексте трудовых договоров, которые включали склонных к риску агентов (работников), чьи действия не могли быть непосредственно прослежены руководителями (нанимателями). Вместо этого руководители могли всего лишь в какой-то мере наблюдать производительность агентов.

Центральным результатом, который отдельно и независимо опубликовали в 1979 г. Бегнт Хольмстрём и Стивен Шавелл, был вывод, что оптимальный контракт должен привязывать оплату ко всем результатам, которые могут потенциально предоставить информацию о предпринятых действиях. Этот принцип информативности не просто говорит о том, что выплаты должны зависеть от результатов, которые могут находиться под влиянием агентов. К

примеру, предположим, что агентом является менеджер, чьи действия влияют на курс акций его предприятия, но при этом не влияют на курс акций других предприятий. Значит ли это, что зарплата этого менеджера должна зависеть только от курса акций собственного предприятия? Ответ – нет. Поскольку стоимость акций отражают и другие факторы экономики, которые данный менеджер контролировать не способен. Таким образом, простая связь зарплаты со стоимостью ценных бумаг предприятия приведет к тому, что менеджера будут вознаграждать за счастливое стечение обстоятельств на рынке и наказывать за неудачное. Лучше привязывать оплату труда менеджера к биржевой стоимости акций предприятия в сравнении с другими схожими предприятиями (например, работающими в той же сфере).

Связанным результатом тут является вывод о том, что, чем тяжелее проследить предпринятые усилия менеджера (возможно из-за множества искажающих факторов, которые размывают связь между его работой и производительностью компании), тем меньше зарплата менеджера должна основываться на производительности. В сферах с высоким риском выплаты должны также быть смещены в сторону фиксированной зарплаты, тогда как в более стабильных отраслях их стоит сместить ближе к результатам работы.

Эти ранние работы, особенно статья Хольмстрёма от 1979 г., дали точные ответы на основные вопросы относительно зарплат, связанных с производительностью. Однако, вскоре стало понятно, что важные аспекты реальности были упущены при построении базовой модели. Тем не менее, данные работы стимулировали к дальнейшим исследованиям, как и самого Хольмстрёма, так и других ученых.

СИЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ ПРОТИВ СБАЛАНСИРОВАННЫХ СТИМУЛОВ

В статье, опубликованной в 1982 г., Хольмстрём проанализировал динамическую ситуацию, при которой текущая зарплата работника не зависит явно от его производительности. Вместо этого, работник мотивируется к усердной работе беспокойством за свою дальнейшую карьеру и будущую зарплату. На конкурентном рынке

Отформатировано: По левому краю

труда компания должна вознаграждать текущую производительность более высокими заработками в будущем, тогда как работнику достаточно просто сменить работодателя. Хотя это может показаться эффективной системой вознаграждения и мотивации работников, у системы есть один существенный недостаток: обеспокоенность карьерой может оказаться настолько сильной для начинающих работников, что они станут работать слишком интенсивно, в то время, как специалисты постарше будут отлынивать от работы. Эта модель Хольмстрёма, связанная с карьерными опасениями, была также применена в другом контексте – для отношений между политиками и теми, кто за них проголосовал.

В оригинальной статье Хольмстрёма за 1979 г. предполагалось, что агент отвечает за одну задачу. В 1991 г. Хольмстрём и Пол Милгром расширили анализ до более реалистичного сценария, где труд работника состоит из множества разных задач. Некоторые из них могут быть трудны для отслеживания работодателем на предмет объема вознаграждения. Для того, чтобы помешать работнику сконцентрироваться на задачах, производительность при которых легче измерить, лучше предложить в целом слабые стимулы. Например, если зарплата учителя зависит от (легкоизмеряемой) успеваемости ученика, тогда учитель, вероятно, уделит слишком мало времени преподаванию таких же важных (но более тяжелых в измерении) навыков, таких как креативность и независимое мышление. Фиксированная зарплата, не зависящая ни от каких параметров производительности, в таком случае вероятно приведет к более сбалансированному распределению усилий между задачами. В результате такая мультизадачная модель изменила подход экономистов к схемам оптимальной оплаты и организации труда.

Работа в условиях команды также вносит свои коррективы в оригинальную схему «оплата по производительности». Если производительность отображает совместные усилия группы людей, некоторые участники могут демонстрировать склонность уклоняться от своих обязанностей и халтурить за счет усилий своих коллег. Хольмстрём рассмотрел эту проблему в статье 1982 г., продемонстрировав, что, когда весь доход фирмы распределяется между членами команды (как в предприятии, владельцами которого являются сами работники), в целом их усилия будут довольно низкими. Внешний владелец компании может повысить индивиду-

альные стимулы, поскольку зарплата может быть более гибкой: общая сумма вознаграждения для членов команды больше не исчисляется от совокупного дохода, ими сгенерированного. Этот пример намекает на еще одну важную проблему, которая может рассматриваться в рамках теории контрактов. Это владение и контроль.

НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ

Неточные измерения производительности не единственное препятствие при составлении эффективных контрактов. Стороны зачастую не в состоянии наперед реалистично сформулировать подробные условия контракта. Таким образом возникает проблема составления наилучшего элементарного контракта. Это область неполных контрактов.

Главный прорыв здесь произошел в середине 1980-х гг. в работах Оливера Харта и его коллег. Основная идея состояла в том, что контракт не может явным образом определить, что сторонам придется делать при дальнейших случайных событиях, вместо этого приходится определять, кто будет владеть правом определять, что делать, когда стороны не смогут прийти к соглашению. Сторона, обладающая правом решения, будет иметь также право диктовать свои условия, и возможность заключить более выгодную сделку, когда будет получен материальный результат. В свою очередь, это будет способствовать укреплению стимулов для стороны с сильным правом голоса на принятие решение о, например, вложении капитала, в то время как для стороны с меньшим правом голоса стимулы будут более слабыми. В сложной контрактной ситуации передача права решения также становится альтернативой оплате по производительности.

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА

В ряде исследований Харт, вместе с разными соавторами, такими как Санфорд Гроссман и Джон Мур, проанализировал, как распределить имущественные права на материальные активы. К примеру, должны ли они быть собственностью одной фирмы, или

разных. Предположим, что новое изобретение требует применения определенной машины и своего канала сбыта. Кто должен владеть машиной, а кто – каналом сбыта? Изобретатель? Оператор? Распространитель? Если инновация является видом деятельности, для которой особо сложно составить реалистичный контракт, ответ на этот вопрос заключается в том, что новатору стоит собрать право собственности на все активы в одной компании, даже если это приведет к недостатке производства и распространения. Поскольку новатор является стороной, которая должна внести больше не стягиваемых инвестиций, он также больше нуждается в преимуществе для будущих переговоров, которое, видимо, переведет имущественные права в активы.

ФИНАНСОВЫЕ КОНТРАКТЫ

Одним из важных применений теории неполных контрактов стали финансовые контракты. Предположим в примере про менеджера, что истинную производительность сложно применить в контракте, потому что менеджер способен отводить прибыли фирмы. Лучшим решением для менеджера может переход в разряд предпринимателей и владельцев фирм – предприниматель может свободно решать, как управлять своей компанией и подходящим образом распределять ресурсы между действиями, которые повышают прибыльность компании, и действиями, которые увеличивают его личные выгоды.

Ограниченность этого решения заключается в том, что менеджер иногда не может позволить себе купить фирму, так что профинансировать сделку должны внешние инвесторы. Но если прибыли не могут быть прописаны в контракте, как инвесторы могут быть уверены, что они получают свои деньги обратно? Один из вариантов решения – пообещать им фиксированные выплаты (не зависящие от прибыли) с обеспечением. Если выплата не совершена, право собственности переходит к инвестору, который может ликвидировать активы фирмы. Именно так работают банковские займы – и теория объясняет почему.

В более общем плане теория неполных контрактов предсказывает, что предприниматели должны обладать правом принимать

большинство решений в своих фирмах до тех пор, пока дела идут хорошо. А к инвесторам это право должно переходить при снижении производительности. Эта особенность типична для реальных финансовых контрактов, таких как сложные контракты, подписываемые предпринимателями и венчурными капиталовкладчиками.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Еще одно применение теории неполных контрактов Харта касается распределения между частным и государственным секторами. Должны ли организации, предоставляющие обществу такие услуги, как школьное образование, лечение или содержание под стражей, быть государственными или частными? Согласно данной теории, это зависит от природы не стягиваемой инвестиции. Предположим, что менеджер, который управляет службой по предоставлению бытовых услуг, может сделать два типа вложений: одни для улучшения качества, другие – для снижения стоимости за счет качества. Кроме того, предположим, что подобные инвестиции сложно оговорить в контракте. Если службой владеет государство и нанимает для управления ею менеджера, у менеджера будет мало стимулов для того, чтобы осуществить любое из этих вложений, поскольку государство не может четко пообещать, что вознаградит эти усилия. Если услугу обеспечивает частный поставщик, стимулы для инвестирования, как в качество, так и в снижение стоимости гораздо более сильны. В статье 1997 г. Харт вместе с Андреем Шлейфером и Робертом Вишни продемонстрировал, что стимулы для снижения стоимости как правило очень сильны. Следовательно, целесообразность приватизации зависит от компромисса между снижением стоимости и качества. В своей статье Харт и его соавторы выразили особенную обеспокоенность по поводу частных тюрем. Федеральные власти США на самом деле сокращают количество частных тюрем. Частично – из-за доклада Министерства юстиции, согласно которому условия содержания в частных тюрьмах хуже, чем в государственных.

ЗНАЧЕНИЕ РАБОТ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ

Теория контрактов имеет большое влияние на множество сфер – от управления организациями до конституционного права. Благодаря работам Оливера Харта и Бенгта Хольмстрёма мы сейчас располагаем инструментами для анализа не только финансовых условий договоров, но также договорного распределения прав контроля, имущественных прав и права на решение для сторон договора. Вклад, сделанный нынешними лауреатами, помог понять множество контрактов, которые мы наблюдаем в реальном мире. Они также дали нам новые способы осмысления того, как должны быть составлены контракты – как на частных рынках, так и в государственной сфере.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

.....	3
1 ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	6
Ксенофонт Афинский (430–335 гг. до н. э.)	6
2 МЕРКАНТИЛИЗМ КАК ПЕРВАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ШКОЛА	14
Томас Мен (1571–1641)	14
3 ИСТОРИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ.....	18
Петти Уильям (1623–1687).....	19
Франсуа Кенэ (1694–1774)	25
4 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ АДАМА СМИТА	32
Адам Смит (1723–1790).....	32
Жан-Батист Сэй (1767–1832)	42
5 ДАВИД РИКАРДО КАК ИДЕОЛОГ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	53
Давид Рикардо (1772–1823)	53
6 РАЗВИТИЕ ЗАПАДНО-ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	

	В XVIII – НАЧАЛЕ XIX ВЕКА.....	72
	Томас Роберт Мальтус (1766–1834)	72
	7 СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКСИСТСКОЙ ШКОЛЫ.....	87
	Карл Маркс (1818–1883)	87
121	В. И. Ленин (Ульянов) (1870–1924)	121
	8 РАЗВИТИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	133
	Ойген Бём-Баверк (1851–1914)	-133
	9 КЕЙНСИАНИЗМ	156
156	Джон Мейнард Кейнс (1883–1946)	156
	10 МОНЕТАРИЗМ	173
	Милтон Фридман (1912–2006)	173
	11 ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ	192
192	Джон Кеннет Гэлбрейт (1908–2006)	192
	12 РУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА	213
213	Александр Васильевич Чаянов (1888–1937).....	213
213	Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938)	221
221	Василий Васильевич Леонтьев (1906–1999).....	228
228	13 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В ТРУДАХ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ	235
235		

Учебное издание

**Шевцов Владимир Викторович,
Белкина Елена Николаевна**

**ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ**
Хрестоматия

В авторской редакции
Дизайн обложки – Н.П. Лиханская

Подписано в печать 26.09.2017. Формат 60 × 84 1/8.
Усл. печ. л – 14,5. Уч.-изд. л. – 11,4.
Тираж 70 экз. Заказ № 599

Типография Кубанского государственного
аграрного университета.
350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13