

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева»

Л. Г. Шутько

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Рекомендовано учебно-методической комиссией специальности
080101.65 «Экономическая безопасность»
в качестве электронного учебного пособия

Кемерово 2013

Рецензенты:

Самородова Л. Л., доцент кафедры экономики

Вагина Н. Д., доцент, председатель учебно-методической комиссии специальности 080101.65 «Экономическая безопасность»

Шутько Лариса Геннадьевна. История экономических учений: учебное пособие для студентов специальности 080101.65 «Экономическая безопасность» всех форм обучения / сост. Л. Г. Шутько. – Электрон. дан. – Кемерово: КузГТУ, 2013. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) ; зв.; цв. ; 12 см. – Система требования: Pentium IV ; ОЗУ 8 Мб; Windows XP ; (CD-ROM – дисковод) ; мышь. – Загл. с экрана.

Учебное электронное издание предназначено для оказания помощи студентам очной и заочной форм обучения при самостоятельном изучении курса «История экономических учений». Содержит фрагменты из произведений экономистов (философов) отражающих развитие экономической мысли и научных школ в предшествующие периоды, а так же в настоящее время. Дана краткая характеристика жизнедеятельности и основного вклада каждого из ученых в развитие экономической мысли. Это пособие рекомендуется также для студентов направления подготовки бакалавров 080100.62 «Экономика» профиля 080109.62 «Экономика предприятий и организаций», изучающих дисциплину «История экономической мысли».

© КузГТУ

© Шутько Л.Г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

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. Цель учебного пособия состоит в побуждении интереса студентов к вечно эволюционирующей мировой экономической мысли посредством ознакомления с трудами их носителей, а также дать возможность студентам познакомиться с произведениями экономистов, которые не публиковались в советский период в России. В пособие вошли главы из работ Ф. Бастиа, В. Зомбарта, которые в советский период вообще не издавались. В них рассматриваются вопросы, остающиеся актуальными и в настоящее время, связанные с понятиями протекционизма, налогами и необходимостью их уплаты, ролью государства в обществе, «предпринимательским духом» и источниками его формирования. Включены главы из «Трактата по политической экономии» Ж. Сэя, в которых наряду с изложением теории сбыта говорится о пользе изучения политической экономии каждым гражданином общества.

Ряд произведений публиковалось еще в начале 90-х, например, «Всемирная история экономической мысли». Широко используемые в вузах в курсах изучения экономической теории и истории экономических учений «Хрестоматия по экономической теории» Е. Ф. Борисова, а также трехтомные издания «Антология экономической классики», «Вехи экономической мысли» были изданы более десяти лет назад. Другие, например, марксистские труды, исходя из идеологических соображений, практически были изъяты из вузовских библиотечных фондов. В после перестроечный период появились новые серийные издания классиков экономической мысли, например, «Избранные экономические произведения», пятитомное издание «Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков», но для студентов они являются практически не доступными, так как большинство из них не встретишь в вузовских библиотеках.

На сегодняшний день библиографическими редкостями по-прежнему остаются произведения зарубежных экономистов, в том числе Ф. фон Хайека, Г. Беккера, наших соотечественников – И. Посошкова, М. Туган-Барановского, А. В. Чаянова, Н. Кондратьева. Однако, возможности студентов, желающих познать больше из области истории экономической мысли в настоящее время расширяются за счет использования Интернет ресурсов.

Основой содержания данного пособия стали отдельные главы и разделы произведений экономистов (философов) прошлого и настоящего времени. В учебное пособие вошли отрывки из произведений не только редко издаваемых у нас в стране, но и наиболее интересные, важные отражающие эволюцию экономической мысли. Некоторые экономисты считают излишним обращаться к теориям и взглядам прошлого. Они полагают, что эти теории и взгляды потеряли свою значимость и не представляют интереса для современного человека. С подобной точкой зрения трудно согласиться. Живой интерес у студенческой аудитории и сегодня вызывает прочтение и обсуждение трактата древнегреческого философа Ксенофонта «Домострой», в котором говорится о важности изучения науки о хозяйстве, о ее предмете, избранных глав из «Капитала» К. Маркса, посвященных производству прибавочной стоимости, капиталу и его движению.

В учебном пособии дается краткое описание жизнедеятельности каждого из авторов, что позволяет получить представление о них как о личностях и сделать акцент на основных экономических идеях, а также в конце каждой темы представлены вопросы для самоконтроля студентов.

Ознакомление и изучение эволюции экономических концепций, представленных непосредственно в произведениях их основоположников, позволяет 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.

Усложнение хозяйственной практики в современных условиях интенсификации процессов трансформации экономических систем, глобализации мировой экономики предъявляются возрастающие требования к экономическим знаниям и представлениям. Трудно

представить современного экономиста-профессионала, способного принимать сложные и рациональные решения, не обладающего широким кругозором знаний и развитым экономическим мышлением. В процессе обучения в вузе студенты формируют, накапливают свой «человеческий капитал», содержание этого понятия раскрывается в главах одноименной работы американского экономиста Г. Беккера, ознакомление с которыми должно способствовать осознанию важности и необходимости этого процесса. Для понимания роли государства в рыночной экономике, процессов функционирования современных рынков, в том числе денежного рынка, экономической политики государства и ее основных направлений, выработки самостоятельного экономического мышления необходимым является прочтение трудов Дж. Кейнса, М. Фридмена.

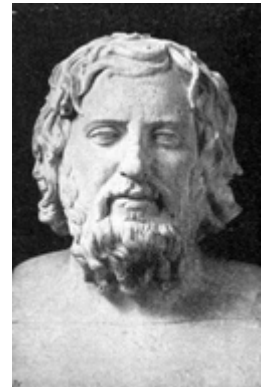
Хочется надеяться, что учебное пособие будет полезным для студентов всех форм обучения, изучающих дисциплину «История экономических учений» по направлениям подготовки бакалавров и специалистов, а также для всех тех, кто желает непосредственно соприкоснуться с произведениями великих экономистов прошлого и настоящего времени.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. МЕРКАНТИЛИЗМ

Ксенофонт

(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.



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

* Под словом его подразумевается Сократ

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, того я не называю имуществом.

По-видимому, ты называешь имуществом каждого 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 повредит 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 нажить 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 господа, 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, поработивши 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.

[Ксенофонт. Сократические сочинения.
М., 2007. С. 217-225]

Т. Ман

(1571-1641)

Английский экономист Томас Ман является одним из известнейших представителей меркантилизма XVII века. Т. Ман был членом правления Ост-Индской компании, созданной лондонскими купцами для торговли с «восточными индиями» и имеющей монополию на право продажи пряностей на европейских рынках, а также правительственного торгового комитета. По мнению меркантилистов, важнейшим источником богатства страны была

внешняя торговля. Само же богатство они отождествляли с золотом и сокровищами. Для того чтобы богатство притекало в страну, необходимо постоянное превышение экспорта над импортом, другими словами, необходим активный торговый баланс. Однако в торговле с Индией Англия имела пассивный торговый баланс. В работе «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства» (1664 г.) Т. Ман ввел понятие «общего торгового баланса» страны, который включает частные торговые балансы, регулирующие отношения с отдельными странами. При этом он полагал, что дефициты в торговле с одними странами могут быть компенсированы активными сальдо в обмене с другими странами. Кроме того, приток денег в страну он рассматривал не как источник их накопления в стране, а как стимул для развития торговли и промышленности.



Здание Ост-Индской компании на Лиденхолл-стрит в период ее расцвета

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 только наши излишки, но также и нужды наших соседей. За те товары, которые им нужны и которые он нигде в другом месте достать не могут, мы можем (помимо продажи сырья) много выиграть на переработке их и продаже полученных изделий по столь высоким ценам, какие возможны без уменьшения сбыта этих товаров. Но излишки таких наших товаров, которые хоть и нужны иностранцам, но могут быть получены ими также и из других стран, либо таких товаров, потребление которых они могут прекратить, заменив их подобными же, но более дешевыми товарами из других мест,— мы должны продавать по возможности дешево, лишь бы не терять сбыта таких товаров...

4. Стоимость вывозимых товаров точно так же может быть сильно повышена, если мы сами будем вывозить их на наших собственных судах, так как тогда мы получим не только стоимость наших товаров у нас в стране, но также и ту пользу, которую получает иностранный купец, покупающий их у нас для перепродажи у себя на родине, а также сумму расходов на страховку и фрахт за перевозку их за море...

5. Точно так же экономное потребление нашего естественного богатства сильно повысило бы ежегодный вывоз его за границу. И если уж мы хотим быть расточительны в своей одежде, то пусть она будет сделана из наших собственных материалов и промышленных продуктов, как сукно, кружева, вышивки и т. п. ...

6. Рыба в морях его величества в Англии, Шотландии и

Ирландии является нашим естественным богатством, и добыча ее не требует ничего, кроме труда, который голландцы охотно затрачивают и тем ежегодно получают очень большую прибыль для себя, снабжая многие места христианского мира нашей рыбой; на средства, полученные от этого, они удовлетворяют свои нужды как в иностранных товарах, так и в деньгах...

7. Если мы станем складом для иностранного зерна, индиго, пряностей, шелка-сырца, хлопка или какого-либо другого товара, ввозимого из-за границы, то это увеличит судоходство, торговлю, количество денег в стране и королевские таможенные пошлины при вывозе этих товаров снова в места, где в них нуждаются. Такого рода торговля послужила главной причиной возвышения Венеции, Генуи, Нидерландов и некоторых других стран, а Англия для такой цели расположена наиболее удобно и не нуждается для этого ни в чем, кроме прилежания и старания своих подданных.

8. Мы должны также ценить и отдавать должное тем отраслям торговли, которую мы ведем с отдаленными странами, так как, помимо увеличения судоходства и числа моряков, товары, посылаемые туда и получаемые оттуда, дают гораздо больше выгоды для королевства, чем торговля с ближайшими странами...

9. 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...

10. Правильной политикой и выгодной для государства будет допускать, чтобы товары, изготовленные из иностранного сырья, как бархат и другие шелка, бумазеи, крученый 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...

11. 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...

12. 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...

[Мен Т. Меркантилизм. Л., 1933. С. 155-160]

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте содержание понятия экономика на основе работы Ксенофонта «Домострой»

2. Что послужило социально-экономическими предпосылками возникновения меркантилизма?

3. Почему меркантилисты утверждали, что богатство – это деньги и что оно создается в сфере обращения?

4. Почему меркантилисты не ставили и не решали проблему стоимости?

5. Как Т. Мен формулирует основной принцип меркантилизма?

6. Назовите общие черты и особенности раннего и позднего меркантилизма.

7. Используя концепцию «Евразийского транзита» (содержание статьи Гловели, Г. Геополитическая экономия в России / Г. Гловели // Вопросы экономики. – 2000. – № 11) нарисуйте карту торговых путей, связывающих Восток и Запад путем транзита через Россию.

ТЕМА 2. КЛАССИЧЕСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Ф. Кенэ

(1694-1774)

Одним из важнейших представителей классической буржуазной политической экономии во Франции в XVIII веке, получившей название физиократии, был придворный врач Людовика XV Франсуа Кенэ. Физиократы перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства. При этом, ограничивали последнюю только сельским хозяйством, считая, что богатство нации создается лишь в этой отрасли. В работе «Экономические таблицы» (1758) он впервые предпринял попытку анализа общественного воспроизводства, проводя аналогию между кровообращением в живом организме и кругооборотом общественного продукта и денежных доходов. Идея о дополнительном «чистом продукте», только в сельском хозяйстве содержится в его статье «Зерно» (1757), написанной для «Энциклопедии, или толкового словаря наук, искусств и ремесел».



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.

Правила экономического управления

1. Труд в промышленности не увеличивает богатств.

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 земледelec 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.

Х. Выгоды внешней торговли не заключаются в увеличении денежных богатств

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; в целях экономии она имеет возможность превратить его в денежные богатства и использовать их для другого употребления.

К тому же продукты, рассматриваемые как товары, представляют в своей совокупности денежные богатства, причем богатства вполне реальные. Земледелец, продающий свое зерно торговцу, получает взамен его деньги, причем деньги эти служат ему для уплаты налогов, для оплаты прислуги, рабочих и для приобретения товаров, служащих для удовлетворения его собственных нужд.

Торговец, продающий зерновые хлеба за границу и покупающий там другие товары или производящий непосред-

ственный обмен одних товаров на другие, вновь продает по возвращении привезенные им товары и на полученные от этого деньги снова покупает зерно. Иначе говоря, зерновые хлеба, рассматриваемые как товар, представляют собою денежное богатство для продавцов и реальное богатство для покупателей.

Таким образом, продукты, которые могут быть проданы, должны всегда рассматриваться в государстве как денежные богатства и как реальные богатства, которыми подданные могут располагать так, как это им представляется нужным. Богатство нации не определяется величиной денежных богатств. Денежные богатства могут увеличиваться или уменьшаться без изменения общего объема богатств нации, так как эти богатства всегда имеются в государстве или в виде непосредственной наличности, или в виде товаров, находящихся в обращении, причем скорость их обращения зависит от изобилия этих товаров и от цен на них. Испания, пользующаяся сокровищами Перу, всегда истощена необходимостью обеспечивать свои потребности. Изобилие же Англии основывается на ее реальных богатствах. Бумажные знаки, представляющие там деньги, имеют твердую ценность, которая обеспечивается торговлей, доходами, получаемыми от всего имущества нации.

Таким образом, богатство государства не определяется большими или меньшими размерами его денежных богатств. В связи с этим запрещения вывозить деньги из королевства, наносящие ущерб выгодной торговле, могут основываться только на вредных предубеждениях.

Для поддержания государства необходимы действительные богатства, иначе говоря, богатства, которые постоянно возобновляются, в которых всегда имеется потребность и которые могут быть всегда проданы для того, чтобы их можно было бы использовать для получения определенных удобств и удовлетворения своих потребностей.

[Кенэ Ф. Избранные экономические произведения.
М., 1960. С. 98-104, 122-123, 129-130]

АНАЛИЗ «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТАБЛИЦЫ»

(...) Нация распадается на три класса граждан: класс

производительный, класс собственников и класс непроизводительный.

Производительный класс есть тот, который посредством обработки земли воспроизводит ежегодно богатство нации, который авансирует затраты (*depenses*) на земледельческий труд и ежегодно выплачивает доходы (*revenus*) собственникам земли. К этому классу относятся все виды деятельности и все затраты, которые производятся до момента первой продажи продуктов: по этой продаже можно узнать стоимость годовичного воспроизводства национального богатства.

Класс собственников охватывает государя, землевладельцев и получателей десятины. Этот класс живет на доход или чистый продукт (*revenu ou produit net*) земледелия, выплачиваемый ему ежегодно производительным классом после того, как последний предварительно вычитывает из ежегодно воспроизводимого продукта суммы, необходимые для возмещения его годовичных авансов и сохранения в исправности его основного капитала (*richesses d'exploitation*).

Непроизводительный класс состоит из всех граждан, которые заняты другими услугами и видами труда, кроме земледелия, и затраты которых оплачиваются производительным классом и классом собственников, в свою очередь получающим свои доходы от производительного класса.

Чтобы дать ясную картину и расчет взаимных отношений этих различных классов, необходимо взять какой-нибудь пример, так как при помощи одних только абстракций невозможно произвести положительный расчет.

Представим себе большое государство, почва которого, при достигнутой высшей ступени земледельческой культуры, доставляет ежегодно воспроизводимый продукт, стоимость в пять миллиардов; при этом предполагается, что эта стоимость остается неизменною в соответствии с постоянными ценами, существующими у торговых народов; также предполагается постоянная свободная торговая конкуренция и полное обеспечение права собственности на капитал, вложенный в земледелие.

«Экономическая таблица» охватывает три указанных класса и ежегодно получаемое ими богатство и описывает обмен (*commerce*) между ними в следующей форме.

Производительный класс

Авансы

годовые этого класса составляют два миллиарда и производят пять миллиардов, из которых два миллиарда составляют чистый продукт (produit net) или доход (revenu).

Класс собственников

Доход

этого класса составляет два миллиарда: из них он затрачивает один миллиард на покупки у производительного класса, а другой миллиард на покупки у непроизводительного класса.

Непроизводительный класс

Авансы

этого класса составляют один миллиард, который затрачивается этим непроизводительным классом на покупки сырья у производительного класса.

Итак, производительный класс продает своих продуктов на один миллиард собственникам дохода и на один миллиард производительному классу, покупающему у него сырье для своих изделий, всего на 2 миллиарда.

Один миллиард, затрачиваемый собственниками дохода на покупки у непроизводительного класса, расходуется последним на покупки у производительного класса средств существования для членов непроизводительного класса, т. е. на 1 миллиард.

Общий итог покупок, сделанных у производительного класса собственниками дохода и непроизводительным классом, составляет 3 миллиарда.

Из этих трех миллиардов, полученных производительным классом за три миллиарда проданных им продуктов, он должен уплатить два миллиарда собственникам в качестве дохода текущего года, а один миллиард затрачивается им на покупки изделий у непроизводительного класса. Последний удерживает эту сумму в возмещение своих авансов, которые затрачены им вначале на покупку у производительного класса сырья, использованного для изготовления изделий.

Таким образом, авансы непроизводительного класса ничего не производят; они им затрачиваются, возвращаются к нему назад и остаются всегда из года в год в качестве резерва.

Сырье и труд на изготовление изделий поднимают сумму

продаж непроизводительного класса до двух миллиардов, из которых один миллиард затрачивается на средства существования для людей, входящих в состав этого класса; как видим, здесь имеется только потребление или уничтожение продукт, но нет никакого воспроизводства; ибо этот класс существует только за счет последовательных выплат вознаграждения, причитающегося ему за его труд, который неотделим от затрат на средства существования т. е. от затрат на чистое потребление без возобновления того, что уничтожается этими непроизводительными затратами, которые берутся целиком и ежегодно воспроизводимой продукции земли. Второй миллиард сохраняется непроизводительным классом на возмещение его авансов, которые в следующем году будут снова израсходованы на покупки у производительного класса сырья для изделий, изготавливаемых непроизводительным классом.

Итак, три миллиарда, получены производительным классом от продажи продуктов собственникам дохода и непроизводительному классу, расходуются производительным классом на уплату дохода текущего года в сумме двух миллиардов и на покупки изделий на один миллиард, уплачиваемый им непроизводительному классу.

Ход этого обмена между различными классами и его существенные условия отнюдь не носят гипотетического характера. Всякий после размышления увидит, что они точно скопированы с натуры, но данные, которыми мы пользовались и из которых исходили, применимы только к случаю, здесь рассмотренному.

Различные стадии процветания или упадка земледельческой нации показывают нам множество случаев другого рода и, следовательно, других данных предпосылок, из которых каждая является исходным пунктом особого расчета, в точности ей соответствующего.

Предпосылки, из которых мы исходили, принимают, в согласии с наиболее постоянной закономерностью естественного порядка, всю сумму ежегодного воспроизводства производительного класса равную пяти миллиардам, при двух миллиардах годовых авансов, на описанной нами территории.

Согласно этой гипотезе, годовые авансы воспроизводят двести пятьдесят на сто. Доход собственников может при таких условиях равен годовому авансу. Но эти данные имеют свои

необходимые (*sine quibus non*) условия; они предполагают, что свобода торговли поддерживает сбыт продуктов по выгодным ценам, например, по цене 18 ливров за сетье зерна; они предполагают, с другой стороны, что земледельцу не приходится делать никаких других платежей, прямых или косвенных, кроме дохода, из которого одна часть, например, две седьмых, должна образовать доход государя.

Согласно этим данным, при общей сумме дохода в два миллиарда доля государя равна 572 миллионам; доля собственников составляет четыре седьмых или 1 миллиард 144 миллиона; доля получателей десятины, включая и налоги, равна одной седьмой или 286 миллионам. Не существует другого способа взимания налога, который мог бы доставлять такой же большой государственный доход, без ущерба для ежегодного воспроизводства национального богатства.

Собственники, государь и вся нация в высшей степени заинтересованы в том, чтобы налог падал целиком непосредственно на доход с земель; всякая другая форма обложения противоречила бы естественному порядку, ибо наносила бы ущерб, как воспроизводству, так и взиманию налога, и налог падал бы обратно на самый налог. Все в этой области подчинено естественным законам; люди одарены разумом, необходимым для познания и соблюдения этих законов; но множественность предметов требует больших расчетов, образующих основу обширной и ясной науки, изучение которой необходимо для избежания ошибок на практике.

Из пяти миллиардов совокупного воспроизводства собственники дохода и непроизводительный класс закупили на три миллиарда для своего потребления: таким образом, у производительного класса остается еще продуктов на два миллиарда; кроме того, этот класс закупил у непроизводительного класса изделий на один миллиард, что вместе составляет годичный фонд в три миллиарда, этот фонд расходуется: 1) на потребление отдельных членов этого класса, занятых различными работами, которые оплачиваются за счет годичных авансов на обработку земли, и 2) на различный повседневный ремонт основного фонда оплачиваемый за счет процентов, о которых будет сказано ниже.

Таким образом годичные затраты производительного класса составляют три миллиарда, а именно два миллиарда продукты,

удерживаемые им своего потребления, и на один миллиард изделия, купленные им у непроизводительного класса.

Эти три миллиарда образуют то, что можно назвать обратной выручкой или возмещением (reprises) производительного класса; из них два миллиарда составляют годовые авансы, которые потребляются трудом, занятым непосредственно воспроизводством пяти миллиардов, которые ежегодно воспроизводятся этим классом для восстановления и возобновления затрат уничтоженных процессом потребления; остальной миллиард начисляется этим же классом на его продажи в качестве процента на его основные авансы. Необходимость этих процентов вытекает из следующего.

1) Основной фонд, образующий первоначальные авансы, подвергается повседневному изнашиванию, которое требует постоянного ремонта, безусловно необходимо для того, чтобы этот важный фонд оставался в том же состоянии и не приближался постепенно к полному уничтожению, которое повлекло бы за собою прекращение обработки земли и тем самым воспроизводства, а, следовательно, разрушение национального богатства и народонаселения.

2) Обработка земли неотделима от многих серьезных несчастных случаев, подчас уничтожающих почти весь урожай; таковы заморозки, град, вредители, наводнения, падеж скота и т. п. Если бы земледельцы не имели никакого резервного фонда, то в результате этого они после таких несчастных случаев оказались бы не в состоянии вносить расходы на обработку земли в следующем году: последнее имело бы место всегда в тех случаях, когда государь и собственники обладают достаточную силою, чтобы заставить платить себе; легко понять печальные последствия такого разрушения земледелия, которые скоро и бесповоротно упали бы на собственников, на государя, на получателей десятины, на все остальные части нации.

Проценты на основные авансы земледельцев должны быть, поэтому, включены в сумму получаемого ими ежегодного возмещения (reprises).

Эти проценты служат для покрытия убытков от этих несчастных случаев и для текущего содержания основного фонда, требующего непрерывного ремонта.

Выше было отмечено, что первоначальные авансы

приблизительно в пять раз больше годовых авансов: в нашей гипотезе, принимающей годовые авансы в два миллиарда, первоначальные авансы, следовательно, равны десяти миллиардам, и ежегодные проценты в один миллиард не превышают десяти процентов.

Принимая во внимание многочисленные затраты, которые должны быть покрыты из этих процентов, и важность предназначения последних; принимая во внимание, что без них уплата арендных денег и налога никогда не была бы обеспечена, что восстановление затрат всего общества прекратилось бы, что основной фонд и тем самым обработка земли исчезла бы, что это опустошение уничтожило бы большую часть рода человеческого, а остальную заставило бы жить в лесах, — необходимо признать, что уровень в десять процентов на авансы земледелия, подвергающиеся изнашиванию, никоим образом не является чрезмерно высоким.

Мы не утверждаем, что все земледельцы получают ежегодно, сверх своих годовых авансов, десять процентов на свои первоначальные авансы, но мы утверждаем, что это одно из основных условий состояния процветания; что всякий раз, когда это условие отсутствует у какой-нибудь нации, последняя находится в состоянии упадка, и притом упадка прогрессирующего из года в год, так что, ознакомившись с ходом этого процесса, можно при помощи расчета заранее предсказать момент, когда наступит полное разрушение. Кроме того, мы утверждаем, что фонд, помещенный с такою выгодой для нации, как фонд авансов на земледелие, должен сам по себе приносить фермерам, присоединяющим к нему труды своих рук и усилия своего ума, ежегодный процент в размере, по крайней мере, не меньшем, чем тот, который уплачивается праздным капиталистам — рантие.

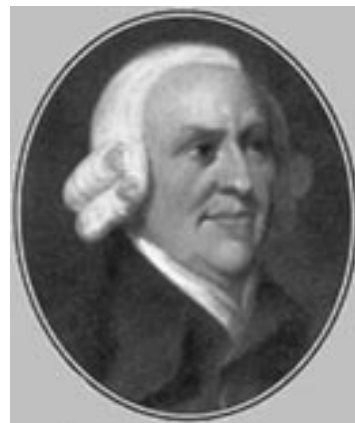
Вся сумма этих процентов ежегодно расходуется, так как земледельцы не оставляют их празднично лежать; ибо в те промежутки времени, когда они вынуждены расходовать их на ремонт, они не упускают случая использовать их для увеличения и улучшения своей земледельческой культуры, без чего они не могли бы справиться с большими несчастными случаями. Поэтому-то проценты включаются в сумму годовых затрат.

[Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.

Р. Тюрго. М. : Эксмо, 2008. С. 350-354]

А. Смит

(1723-1790)



Адам Смит – родоначальник английской классической политической экономики, который впервые в систематическом виде изложил теорию экономического развития на основе действия механизмов рынка. А. Смит родился в небогатой семье таможенного чиновника, окончил Оксфордский университет, читал публичные лекции по естественному праву в Эдинбурге, возглавлял сначала кафедру логики, а затем нравственной философии в университете Глазго. В 1778 году получил должность главного таможенного комиссара Шотландии. Он был автором многих трудов по экономике и философии. Но его главным всемирно известным трудом было «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В этой работе А. Смит дал всестороннюю характеристику экономической системы общества, определил совокупность законов рынка как «невидимую руку», управляющую действиями хозяйствующих субъектов, высказал идею экономического либерализма, рассмотрел теорию стоимости, теорию распределения доходов, теорию капитала и его накопления, экономическую политику государства, государственные финансы.

ИССЛЕДОВАНИЕ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ БОГАТСТВА НАРОДОВ

КНИГА 1

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, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавки — 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 тысяч 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 число 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 избегания 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 в 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 распорядиться 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 мерил, 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 работников, 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 приходятся 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 деятельность, 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 богатства народов. М., 1962. С. 21-23, 25, 27, 28, 33, 34-40, 42, 43, 48, 50-52, 244-245]

Д. Рикардо

(1772-1823)

Давид Рикардо – представитель английской классической политической экономии эпохи промышленного переворота, последовательно придерживался трудовой теории стоимости А. Смита. Родился Рикардо в семье многодетного испанского еврея предки, которого бежали от преследований инквизиции в Голландию, а затем осели в Англии. Уже в юности он занимался биржевым делом, к 25 годам самостоятельно нажил несколько миллионов долларов на Лондонской бирже, спекулируя в основном облигациями государственных займов, к 37 годам Рикардо становится одним из самых богатых людей Англии. В центре анализа политической экономии Рикардо лежит проблема распределения национального дохода между классами, исходя из условий и интересов производства. Он впервые определяет прибыль как результат неоплаченного труда наемного работника и вводит понятие дифференциальной земельной ренты как дохода, который получают



владельцы лучших, более плодородных земельных участков, распространил на всю мировую торговлю принцип «невидимой руки». Рикардо приходит к следующему заключению: с развитием производства реальная заработная плата остается неизменной (она обусловлена стоимостью средств существования), земельная рента растет, так как хорошие земли ограничены, в производство вовлекаются все худшие земли, а цена хлеба определяется затратами на наихудших землях. Уровень прибыли падает, так как повышение номинальной заработной платы не повышает цены товаров, но неизменно понижает прибыль. Его основной труд «Начала политической экономии и налогового обложения», опубликованный в 1817 году стал попыткой объяснения острых проблем в экономике, возникших за 50 лет существования системы Смита.

НАЧАЛА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И НАЛОГОВОГО ОБЛОЖЕНИЯ

ГЛАВА II О РЕНТЕ

Остается, однако, рассмотреть, не вызывает ли обращение земли в собственность и следующее за этим создание ренты какого-либо изменения в относительной стоимости товаров независимо от количества труда, необходимого для их производства. Чтобы выяснить эту сторону вопроса, мы должны исследовать природу ренты и законы, регулирующие ее повышение или падение.

Рента — это та доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы. Ее, однако, часто смешивают с процентом и прибылью на капитал, и в обыденной речи этот термин прилагается ко всем ежегодным платежам фермера землевладельцу. Положим, что из двух смежных ферм одинаковой величины и одинакового естественного плодородия одна располагает всеми полезными хозяйственными строениями и, кроме того, хорошо осушена и удобрена и как следует разделена на участки плетнями, изгородями и стенами, тогда как другая не имеет ни одного из этих преимуществ. Естественно, что за пользование первую будет платиться большее вознаграждение, чем за пользование вторую, а

между тем в обоих случаях это вознаграждение называется рентой. Очевидно, однако, что только часть денег, ежегодно уплачиваемых за улучшенную ферму, дается за первоначальные и неразрушимые силы почвы, другая же часть платится за пользование капиталом, который был употреблен на улучшение качества почвы и на сооружение зданий, необходимых для хранения продукта и предохранения его от порчи. Адам Смит говорит о ренте иногда в том строгом смысле, какой я хочу придавать ей, но чаще в том смысле, в каком этот термин обычно употребляется в обыденной речи. Он рассказывает нам, что спрос на строевой лес и вследствие этого высокая цена его в более южных странах Европы были причиной того, что в Норвегии стали платить ренту за леса, которые раньше не давали ее. Не ясно ли, однако, что лицо, платившее так называемую ренту, платило ее за ценный товар, находившийся на данном участке, чтобы посредством продажи строевого леса выручить свои деньги с прибылью? Правда, если бы после того, как лес был вырублен, землевладельцу платилось какое-либо вознаграждение за то, что он использовал землю для разведения леса или какого-либо другого продукта в расчете на будущий спрос, то такое вознаграждение справедливо было бы называть рентой, потому что оно уплачивалось бы за производительные силы земли. Но в том случае, о каком говорит Адам Смит, вознаграждение платилось за право вырубки и продажи леса, а не за право разведения его. Он говорит также о ренте, получаемой с каменноугольных копей и с каменоломен, но к ней приложимо то же значение, а именно: вознаграждение, даваемое за копи или каменоломни, уплачивается за стоимость каменного угля или камня, которые могут быть Извлечены из них, и не стоит ни в какой связи с первоначальными и неразрушимыми силами почвы. Это различие имеет большую важность при исследовании ренты и прибыли. Ибо, как мы после увидим, законы, регулирующие движение ренты, сильно отличаются от законов, регулирующих движение прибыли, и редко действуют в одном и том же направлении. Во всех культурных странах ежегодная плата землевладельцу, которая носит смешанный характер ренты и прибыли, остается иногда неподвижной в силу действия противоположных причин, а иногда повышается или понижается в зависимости от преобладания той или другой из них. Вот почему

каждый раз, когда я говорю о земельной ренте на следующих страницах этого сочинения, я говорю только о том вознаграждении, которое уплачивается собственнику земли за пользование ее первоначальными и неразрушимыми силами.

При первом заселении страны, где имеется в изобилии богатая и плодородная земля, лишь незначительную долю которой нужно обрабатывать для снабжения пищей наличного населения или же можно на деле обработать при капитале, которым располагает это население, ренты не существует. Ведь никто не станет платить за пользование землей, раз есть налицо масса еще не обращенной в собственность земли, которую поэтому может располагать всякий, кто захочет обрабатывать ее.

Согласно общим законам предложения и спроса никто не будет платить ренту за такую землю, точно так же как никто не платит рент за пользование воздухом и водой или каким-либо другим даром природы, существующим в неограниченном количестве. При данном количестве материалов машины выполняют известную работу, используя давление атмосферы и упругость пара, и сокращают, таким образом, в очень значительной степени человеческий труд. Но никто не взимает платы за пользование этими силами природы, потому что они неистощимы и могут быть использованы всяким. Точно так же пивовар, водочный заводчик, красильщик постоянно пользуется воздухом и водой при производстве своих товаров; но так как запасы их безграничны, то они и не имеют, никакой цены. Если бы вся земля имела одинаковые свойства, если бы она имелась в неограниченном количестве и была однородна по качеству, то за пользование ею нельзя было бы брать плату за исключением тех случаев, когда она отличается особенно выгодным положением. Следовательно, рента всегда платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее неодинаково, с ростом же населения обращается под обработку земля низшего качества или расположенная менее удобно. Когда с развитием общества поступает в обработку земля второго разряда по плодородию, на земле первого разряда тотчас возникает рента, и величина этой ренты будет зависеть от различия в качестве этих двух участков.

Когда поступает в обработку земля третьего разряда по

качеству, тотчас начинает давать ренту земля второго разряда. Как и раньше, рента регулируется различием в 'Их производительной силе. В то же время поднимается рента с земли первого разряда, потому что она всегда должна быть выше ренты с земли второго разряда на величину разницы в продукте, который они дают при данном количестве капитала и труда. С каждым приростом населения, который заставляет страну прибегать к земле худшего качества, чтобы иметь возможность увеличить свой запас пищи, будет подниматься рента со всех более плодородных земель.

Предположим, что участки № 1, 2 и 3 дают при равных затратах капитала и труда чистый продукт в 100, 90 и 80 кварталов хлеба. В новой стране, где плодородная земля имеется в изобилии сравнительно с населением и где поэтому необходимо возделывать только № 1, весь чистый продукт будет принадлежать землевладельцу и составит прибыль на вкладываемый им капитал. Когда население увеличится настолько, что необходимо будет возделывать № 2, с которого, за вычетом содержания рабочих, получается только 90 кварталов, то № 1 начнет давать ренту. Иначе существовали бы две нормы прибыли на землевладельческий капитал или же 10 кварталов (или стоимость 10 кварталов) должны были быть вычтены из продукта № 1 для какой-нибудь иной цели. Возделывал ли землевладелец или же какое-либо другое лицо участок № 1 или нет, эти 10 кварталов все равно составят ренту, потому что тот, кто обрабатывал № 2, получит одинаковый результат от своего капитала, обрабатывая № 1 и платя 10 кварталов ренты или же обрабатывая по-прежнему № 2, не платя никакой ренты. Точно таким же образом можно показать, что, когда приступают к обработке № 3, рента с №.2 должна равняться 10 кварталам, или стоимости 10 кварталов, а рента с № 1 поднимется до 20 кварталов, потому что тот, кто обрабатывал № 3, будет иметь одинаковую прибыль, уплачивает ли он 20 кварталов ренты за №1, 10 кварталов ренты за № 2 или же возделывает № 3, не платя никакой ренты.

Случается часто, в действительности это обычное явление, что еще до перехода к обработке № 2, 3, 4 или 5 или худших земель капитал может быть более производительно затрачен на тех участках, которые уже обрабатываются. Может, например, оказаться, что при удвоении первоначального капитала, затраченного на № 1, продукт хотя и не удвоится, не увеличится на 100

квартиров, но все же возрастет на 85 квартир, это количество будет превышать то, которое было бы получено при приложении такого же капитала к земле № 3.

В подобных случаях капитал будет предпочтительно прилагаться к старой земле и также доставит ренту, потому что рента всегда является разницей в продукте, полученном посредством приложения двух одинаковых количеств капитала и труда. Если при помощи капитала в 1 тыс. ф. ст. арендатор получает 100 квартир пшеницы с арендуемой им земли и если, употребив второй капитал в 1 тыс. ф. ст., он получит еще 85, то владелец земли сможет по истечении срока аренды обязать его платить добавочную ренту в 15 квартир или эквивалент их стоимости, ибо существование двух различных норм прибыли невозможно. Если арендатор примирится с уменьшением на 15 квартир дохода со всей второй тысячи, то это потому, что для нее нельзя отыскать более прибыльного помещения. Такова была бы общая норма прибыли, и если бы первый арендатор отказался, то нашелся бы кто-нибудь другой, согласный отдать весь излишек прибыли сверх этой нормы владельцу земли, с которой он получит его.

В этом примере, как и в первом, последний приложенный к земле капитал не дает никакой ренты. За большую производительную силу первой тысячи ф. ст. платится 15 квартир в качестве ренты, за приложение второй тысячи ф. ст. не платится никакой ренты. Если к той же земле будет приложена третья тысяча ф. ст. с выручкой в 75 квартир, то со второй тысячи ф. ст. будет взиматься рента, равная разности между продуктом второй и третьей тысячи, т. е. 10 квартирам, и в то же самое время рента с первой тысячи ф. ст. поднимется с 15 до 25 квартир; последняя же тысяча не будет вовсе давать никакой ренты.

Если бы, следовательно, хорошей земли было гораздо больше, чем сколько ее нужно для снабжения пищей растущего населения, или если бы капитал можно было беспредельно прилагать к старой земле без уменьшения выручки, то рента не могла бы повышаться, потому что рента неизменно происходит оттого, что приложение добавочного количества труда дает пропорционально меньший доход.

Наиболее плодородная и наиболее удобно расположенная земля поступит в обработку раньше других, и меновая стоимость ее

продукта будет определяться точно так же, как и меновая стоимость всех других товаров, т. е. всем количеством труда, необходимого — в различных его формах от начала до конца процесса производства — для изготовления и доставки продукта на рынок. Когда поступит в обработку земля низшего качества, меновая стоимости сырых произведений повысится, потому что на производство их потребуется больше труда.

Меновая стоимость всех товаров — будут ли то промышленные изделия, или продукты рудников, или земледельческие произведения — никогда не регулируется наименьшим количеством труда, достаточным для их производства при особо благоприятных условиях, составляющих исключительный удел тех, кто пользуется особыми возможностями. Напротив, она регулируется наибольшим количеством труда, по необходимости затрачиваемым на их производство теми, кто не пользуется такими условиями и продолжает производить при самых неблагоприятных условиях, понимая под последними самые неблагоприятные из тех, при каких необходимо вести производство, чтобы было произведено требуемое количество продукта.

Так, в благотворительных учреждениях, где бедняки работают на средства благотворителей, общие цены произведенных ими товаров определяются не особенными удобствами, предоставленными этим рабочим, а общими обычными и естественными трудностями, с которыми приходится считаться всякому другому фабриканту. Правда, фабрикант, не пользующийся особыми удобствами, может быть совершенно вытеснен с рынка, если количество товаров, доставляемое рабочими, поставленными в благоприятное положение, будет покрывать весь спрос общества. И если он продолжает свой промысел, то только при том условии, что он будет получать от него обычную и общую норму прибыли на капитал, а это возможно только в том случае, когда он выручает за свой товар цену, соразмерную с количеством труда, затраченным на его производство.

Правда, на самой лучшей земле тот же продукт будет все еще получаться при прежней затрате труда, но стоимость его повысится вследствие того, что те, кто применяет новый труд и капитал на менее плодородной земле, добывают меньше продукта. Конечно, преимущества более плодородных земель перед менее плодородными не утрачиваются ни в каком случае, а только переходят, от

возделывателя или потребителя к землевладельцу. Однако раз для обработки худших земель потребовалось бы больше труда и раз мы можем получить необходимое добавочное количество сырых произведений только с последних участков, сравнительная стоимость этих произведений будет держаться постоянно выше прежнего уровня, и они будут обмениваться на большее количество шляп, платья, обуви и пр. и пр., в производстве которых не требуется такого добавочного количества труда.

Итак, сравнительная стоимость сырых произведений повышается потому, что на производство последней добытой доли их затрачивается больше труда, а не потому, что земледельцу уплачивается рента.

Стоимость хлеба регулируется количеством труда, затраченного на производство его на земле того качества или с той долей капитала, при которых не платят ренты. Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Справедливо поэтому было замечено, что цена хлеба несколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от всей своей ренты. Такая мера только позволила бы некоторым фермерам жить по-барски, но не уменьшила бы количества труда, необходимого для получения сырых произведений с наименее производительной земли, находящейся под обработкой.

Нам часто говорят о преимуществах земли перед всеми другими источниками полезных продуктов ввиду того избытка, который она дает в форме ренты. Но когда земля имеется в особенном изобилии, когда она наиболее производительна и наиболее плодородна, она не дает вовсе ренты, и только тогда, когда ее производительная сила падает и труд на ней приносит меньше, часть первоначального продукта более плодородных участков обособляется в качестве ренты. Замечательно, что особенным преимуществом земли выставляется как раз то свойство ее, которое должно было бы считаться ее недостатком сравнительно с естественными факторами, которыми пользуются фабриканты. Если бы воздух, вода, упругость пара и давление атмосферы были неоднородны по своим качествам, если бы они могли быть обращены в собственность и каждый разряд имелся бы только в ограниченном количестве, то и они, подобно земле, давали бы ренту по мере использования низших разрядов. С каждым переходом к низшему разряду стоимость товаров в той

отрасли, где он применяется, повышалась бы потому, что то же самое количество труда давало бы менее продукта. Человек трудился бы больше в поте лица своего, природа выполняла бы меньше, и земля не славилась бы больше ограниченностью своей производительной силы.

Если прибавочный продукт, который земля дает в форме ренты, есть преимущество, то желательно, чтобы с каждым годом вновь сооруженные машины были менее производительны, чем старые. Ведь это, несомненно, сообщило бы большую меновую стоимость товарам, фабрикуемым не только с помощью этих машин, но и всех других машин в стране, и всем владельцам более производительных машин платилась бы рента.

Повышение ренты всегда является результатом роста богатства страны и трудности снабжения пищей ее возросшего населения. Это симптом, но отнюдь не причина богатства, потому что богатство часто возрастает всего быстрее, когда рента остается неподвижной или даже падает. Рента увеличивается всего быстрее, когда уменьшаются производительные силы земли, имеющейся в нашем распоряжении. Богатство всего быстрее возрастает в тех странах, где имеющаяся в нашем распоряжении земля всего плодороднее, где ввоз наименее ограничен и где благодаря усовершенствованиям в земледелии количество продуктов может быть умножено без соответствующего увеличения количества труда и где, следовательно, рента растет медленно.

Если бы высокая цена хлеба была следствием, а не причиной ренты, то цена его изменялась бы пропорционально повышению или понижению ренты, и рента была бы составной частью цены. Но так как регулятором цены хлеба является хлеб, производящийся при наибольшей затрате труда, то и рента не входит и не может ни в малейшей степени входить в качестве составной части в его цену. Адам Смит, безусловно, ошибается поэтому, предполагая, что первоначальное правило, регулировавшее меновую стоимость товаров, — а именно, сравнительное количество труда, которым они произведены, — может вообще быть изменено вследствие обращения земли в частную собственность и уплаты ренты. Сырой материал входит в состав большинства товаров, но стоимость его, так же как и стоимость хлеба, регулируется производительностью той доли капитала, которая, будучи приложена к земле последней,

не платит никакой ренты. Поэтому рента не есть составная часть цены товаров.

До сих пор мы исследовали влияние естественного развития богатства и населения на ренту в стране, в которой земля имеет различную производительность, и мы видели, что каждый раз, когда становится необходимым прилагать добавочный капитал к земле, дающей меньшее количество продукта, рента повышается. Из тех же самых положений следует, что все те условия жизни общества, которые делают ненужным приложение прежнего количества капитала к земле и которые поэтому делают последнюю приложенную долю его более производительной, будут понижать ренту. Всякое значительное уменьшение капитала страны, которое существенно уменьшило бы фонд, предназначенный для содержания труда, естественно, будет иметь такое действие. Население регулируется фондом, назначенным на доставление ему занятий, и, следовательно, всегда увеличивается или уменьшается с увеличением или уменьшением капитала. Поэтому за всяким уменьшением капитала необходимо следуют уменьшение платежеспособного спроса на хлеб, падение цен и сокращение обрабатываемой площади. Уменьшение капитала будет понижать ренту в порядке, обратном тому, в каком накопление капитала повышает ее. Будут последовательно покидать земли менее производительные, меновая стоимость продукта будет падать, пока под обработкой останется только земля высшего качества, которая тогда уже не будет приносить ренты.

Однако такие же результаты может дать увеличение богатства и населения страны, если оно будет сопровождаться столь значительными усовершенствованиями в земледелии, что необходимость возделывать более плохие земли уменьшится или то же количество капитала будет затрачиваться на возделывание более плодородных участков.

Если на прокормление данного населения нужен миллион кварталов хлеба, который получается с участков № 1/2 и 3, если в дальнейшем будет введено усовершенствование, благодаря которому он может быть получен с № 1 и 2, не прибегая к № 3, то очевидно, что непосредственным результатом этого должно быть падение ренты, потому что тогда без уплаты ренты будет возделываться № 2 вместо № 3, и рента с № 1, вместо того чтобы

равняться разности в продукте № 3 и № 1, будет равняться только разности между продуктами № 2 и № 1. Раз население не увеличилось, то спроса на какое-либо добавочное количество хлеба не может быть; капитал и труд, прежде затрачиваемые на № 3, будут употреблены на производство других товаров, в которых нуждается общество; но это повлекло бы за собой повышение ренты только в том случае, если сырой материал, из которого они делаются, не мог бы быть получен без менее производительного приложения капитала к земле, ибо тогда снова должен обрабатываться № 3.

Несомненно, что падение относительной цены сырья вследствие улучшений в земледелии или, вернее, вследствие того, что меньше труда будет затрачиваться на его производство, приведет естественно к увеличению накопления, так как прибыль на капитал значительно увеличится. Это накопление приведет к увеличению спроса на труд, повышению заработной платы, увеличению населения, дальнейшему спросу на сырье и расширению обрабатываемой площади. Однако рента достигнет своей прежней высоты лишь после увеличения населения, т. е. после того, как пойдет под обработку № 3. До этого пройдет значительный период, связанный с положительным уменьшением ренты.

Но земледельческие улучшения бывают двух родов: одни увеличивают производительные силы земли, другие позволяют нам путем усовершенствования наших машин получать ее произведения с помощью меньшего труда. И те и другие ведут к падению цены сырых продуктов; и те и другие оказывают влияние на ренту, но не в одинаковой степени. Если бы они не вызывали падения цены сырых продуктов, они не были бы улучшениями, потому что существенное свойство улучшения — уменьшать количество труда, требовавшегося прежде для производства товара, -а такое уменьшение не может иметь места, не вызывая падения его цены или относительной стоимости.

К улучшениям, увеличивающим производительные силы земли, относятся более рациональный севооборот или лучшее удобрение. Эти улучшения, безусловно, позволят нам получать тот же продукт с меньшей площади земли. Если, введя в севооборот турнепс, я могу получать помимо хлеба еще и корм для своих овец, то земля, на которой паслись раньше овцы, становится ненужной, и то же самое количество сырого продукта будет получено с меньшей

площади земли. Если я открою удобрение, которое позволит мне повысить урожай хлеба на данной площади на 20%, то я могу извлечь, по крайней мере, ту долю своего капитала, которую я затрачивал на самую непроизводительную часть моей фермы. Но, как я уже заметил раньше, нет необходимости оставлять землю без обработки, чтобы рента понизилась. Для этого достаточно, чтобы из последовательных долей капитала, прилагаемых к одной и той же земле с неодинаковыми результатами, была извлечена обратно та, которая дает наименьший результат. Если, введя в севооборот турнепс или же пользуясь более укрепляющим удобрением, я могу получить тот же продукт, затратив меньший капитал и не нарушая разницы между производительностью последовательных долей капитала, то я понижу ренту, потому что теперь норма, положенная в основу расчета, будет определяться иной, более производительной долей капитала. Если бы, например, последовательные доли капитала давали 100, 90, 80, 70, то, пока я затрачивал бы эти четыре доли, моя рента равнялась бы 60, или сумме разностей между

$$\begin{array}{r}
 70 \text{ и } 100 = 30 \\
 70 \text{ и } 90 = 20 \\
 70 \text{ и } 80 = \underline{10} \\
 \qquad \qquad \qquad 60
 \end{array}
 \quad \left. \vphantom{\begin{array}{r} 70 \text{ и } 100 = 30 \\ 70 \text{ и } 90 = 20 \\ 70 \text{ и } 80 = \underline{10} \\ \qquad \qquad \qquad 60 \end{array}} \right\} , \text{ а продукт равнялся бы } 340 \left\{ \begin{array}{r} 100 \\ 90 \\ 80 \\ \underline{70} \\ 340
 \end{array}
 \right.$$

Пока я затрачиваю эти доли, рента останется прежней, даже если бы продукт каждой доли дал одинаковое увеличение. Если от 100, 90, 80, 70 продукт возрастет до 125, 115, 105, 95, то рента все же будет равна 60, или сумме разностей между

$$\begin{array}{r}
 95 \text{ и } 125 = 30 \\
 95 \text{ и } 115 = 20 \\
 95 \text{ и } 105 = \underline{10} \\
 \qquad \qquad \qquad 60
 \end{array}
 \quad \left. \vphantom{\begin{array}{r} 95 \text{ и } 125 = 30 \\ 95 \text{ и } 115 = 20 \\ 95 \text{ и } 105 = \underline{10} \\ \qquad \qquad \qquad 60 \end{array}} \right\} , \text{ а продукт равнялся бы } 340 \left\{ \begin{array}{r} 125 \\ 115 \\ 105 \\ \underline{95} \\ 440
 \end{array}
 \right.$$

Но при таком возрастании продукта без возрастания спроса¹ не было бы побуждения прилагать такой большой капитал к земле; одна доля его была бы извлечена, и, следовательно, последней долей была бы та, которая дает 105, а не 95; тогда рента упала бы до 30, т. е. до

суммы разностей между

105 и 125 = 20	125
105 и 115 = <u>10</u>	115
30	<u>105</u>
	354

а количество продуктов все же было бы достаточно для нужд населения, составляя 345 кварталов, или в то время как спрос равнялся бы только 340 кварталам. Но есть улучшения, которые могут понизить относительную стоимость продукта, не понижая хлебной ренты, хотя они и понижают денежную земельную ренту. Они не увеличивают производительных сил земли, но позволяют нам получать продукт с помощью меньшего количества труда. Такие улучшения относятся скорее к капиталу, прилагаемому к земле, чем к обработке самой земли. Такой характер носят улучшения в земледельческих орудиях, как плуг и молотилка, экономия в использовании лошадей в сельском хозяйстве, лучшее знакомство с ветеринарным искусством. К земле благодаря им прилагается меньше капитала, или — что то же — меньше труда, но для получения того же продукта нужно возделывать не меньшее количество земли. Отразятся ли, однако, улучшения этого рода на ренте, выраженной в хлебе, будет зависеть от того, возрастает ли, остается ли без перемены или же уменьшается разница в продукте, получаемом от применения различных долей капитала. Если к земле прилагаются четыре доли капитала — 50, 60, 70 и 80, дающие все одинаковые результаты, и если какое-нибудь улучшение в составе такого капитала позволит мне уменьшить каждую из них на 5, так что они будут составлять теперь 45, 55, 65 и 75, то в хлебной ренте не произойдет никакого изменения. Но если улучшения были таковы, что позволили мне сберечь только ту долю капитала, которая прилагается наименее производительно, то хлебная рента непосредственно упадет, потому что уменьшится разница между капиталом наиболее производительным и капиталом наименее производительным, а эта-то разница и составляет ренту.

Я не буду увеличивать числа примеров. Надеюсь, я уже достаточно показал, что все, что уменьшает разницу в продукте, получаемом от последовательных долей капитала, прилагаемых к той же или к новой земле, имеет тенденцию понижать ренту, а все, что увеличивает эту разницу, необходимо производит противоположное

действие и имеет тенденцию повышать ее.

Говоря о ренте землевладельца, мы рассматривали ее скорее как долю продукта, полученного с помощью данного капитала на данной ферме, и вовсе не касались ее меновой стоимости; но так как та же причина — трудность производства — повышает и меновую стоимость сырья и долю сырого продукта, уплачиваемую землевладельцу в качестве ренты, то очевидно, что увеличение трудности производства дает землевладельцу двойную выгоду. Во-первых, он получает более значительную долю, и, во-вторых, товар, которым она ему уплачивается, имеет более значительную стоимость.

Г Л А В А ІІІ **О РЕНТЕ С РУДНИКОВ**

Металлы, как и все другие предметы, добываются трудом. Правда, производит их природа, но извлекает их из недр земли и приспособливает к нашим нуждам труд человека.

Рудники, как и земля, обыкновенно дают их владельцу ренту, и эта рента, подобно земельной ренте, есть следствие, а никак не причина, высокой стоимости их продукта.

Если бы имелись в изобилии одинаково богатые рудники, которыми каждый мог бы завладеть, они не могли бы давать никакой ренты; стоимость их продукта зависела бы от количества труда, необходимого для извлечения металла из земли и доставки его на рынок.

Но рудники бывают разного качества, и затрата на их разработку одинаковых количеств труда дает весьма неодинаковые результаты. Металл, добываемый из самого бедного рудника, находящегося в разработке, должен по меньшей мере иметь такую меновую стоимость, которая покрыла бы не только все издержки по снабжению платьем, пищей и другими предметами жизненной необходимости всех, занятых его добыванием и доставкой на рынок, но, кроме того, давала бы обычную установившуюся прибыль тому, кто вкладывает капитал, необходимый для ведения предприятия. Доход, доставляемый беднейшим рудником, не платящим никакой ренты, будет регулировать ренту всех других более производительных рудников. Предполагается, что этот рудник дает

обычную прибыль на капитал. Все, что другие рудники дают сверх нее, будет, разумеется, уплачиваться их владельцам в качестве ренты. Так как принцип этот совершенно одинаков с тем, который мы уже установили относительно земли, то нет надобности дальше распространяться о нем.

Достаточно будет заметить, что общее правило, регулирующее стоимость сырья и промышленных товаров, применимо и к металлам; их стоимость зависит не от нормы прибыли, не от нормы заработной платы и не от ренты, уплачиваемой за рудник, а от всего количества труда, необходимого для получения металла и для доставки его на рынок.

Стоимость металлов, как и всякого другого товара, подвержена изменениям. В орудиях и машинах, используемых в горном деле, могут быть сделаны усовершенствования, значительно сокращающие труд; могут быть открыты новые и более производительные рудники, из которых при том же количестве труда можно добыть больше металла; может облегчиться также доставка продукта на рынок. В каждом из этих случаев стоимость металлов упадет, и они поэтому будут обмениваться на меньшее количество других предметов. С другой стороны, если возрастает трудность добывания из-за большей глубины, или необходимости выкачивать из рудников воду, или по какой-либо другой причине, — стоимость его может значительно увеличиться сравнительно со стоимостью других вещей.

Справедливо было поэтому замечено, что, как бы верно ни соответствовала монета данной страны установленному стандарту, стоимость золотых и серебряных денег все же подвержена наравне с другими товарами не только случайным и временным колебаниям, но и постоянным и естественным изменениям.

Открытие Америки с ее многочисленными богатыми рудниками очень сильно повлияло на естественную цену драгоценных металлов. Многие предполагают, что действие его еще и до сих пор не кончилось. Однако влияние, произведенное открытием Америки на стоимость металлов, вероятно, давно прекратилось, и если в последние годы в их стоимости произошло какое-либо падение, то его следует приписать улучшенным способам разработки рудников.

Но действие это, от какой бы причины оно ни происходило, было медленно и постепенно; мы поэтому испытываем очень мало практических неудобств, от того, что общей мерой, в которой ис-

числяется стоимость всех других вещей, служат золото и серебро. Хотя и они, несомненно, представляют изменчивую меру стоимости, но нет, вероятно, ни одного товара, подверженного меньшим изменениям. Это и другие преимущества, которыми обладают драгоценные металлы, как-то: их твердость, ковкость, делимость и многие другие, по праву обеспечили за ними повсюду предпочтительное употребление в качестве денежных материалов цивилизованных стран.

Если бы с помощью равных количеств труда, при равных количествах основного капитала, всегда добывались из рудника, не платящего никакой ренты, равные количества золота, оно представляло бы наиболее неизменную меру стоимости, какую мы могли бы иметь по природе вещей. Правда, количество золота увеличилось бы вместе со спросом, но стоимость его была бы неизменна, и оно превосходнейшим образом служило бы для измерения изменений в стоимости всех других вещей. В предыдущей части этого труда я уже допустил, что золото одарено таким постоянством, и я буду держаться этого предположения и в следующей главе. Итак, говоря об изменении цен, мы всегда будем считать, что изменение происходит в товаре, а не в мере, которой измеряется его стоимость.

[Рикардо Д. Начала политической экономии // Антология экономической классики. М., 1993. Т. 1. С. 432-444]

Ж-Б Сэй

(1767–1832)

Жан-Батист Сэй – представитель классической политической экономии во Франции в первой половине в XIX века, родился в буржуазной гугенотской семье, получил коммерческое образование в Англии. В 1803 году 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.

ТРАКТАТ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

I. 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 потому, 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 потому, 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 натолкнулись бы эти просвещенные правители при исполнении своих лучших начертаний? 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 лоцманов, 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 вернуть 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. Могуущественное 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, что бы 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 истинами 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.

Физику Ньютона, единодушно отвергнутую во Франции не более 50 лет назад, теперь преподают во всех наших школах. Придет, наконец, время, когда увидят, что есть науки еще более важные, чем физика, если измерять степень этой важности тем непосредственным влиянием, какое они имеют на судьбу людей.

В настоящее время политическую экономию преподают везде, где хоть сколько-нибудь понимают важность знания. Ее и прежде читали в германских, шотландских и итальянских университетах, но при новых условиях изучение ее пойдет еще успешнее и она станет наряду с самыми положительными науками. В то время как Оксфордский университет еще упорно держится своих старых заблуждений, в Лондоне открывают новый университет, в котором, однако, будут преподаваться только обычные науки как бы для того, чтобы выставить всю несообразность учреждений, в которых в эпоху самых поразительных успехов человеческого разума

преподается то же, что преподавалось еще три века назад. Частные курсы политической экономии читают во многих городах, в том числе в Женеве. Французское правительство, к чести своей, постановило учредить кафедру политической экономии в юридической школе в Париже, а что особенно важно — наши молодые публицисты стремятся завершить свое образование изучением наук, раскрывающих им механизм человеческих обществ. Нельзя не удивляться их успехам, когда сравнишь большинство периодических изданий нашего времени, а также отдельные сочинения по политике, истории, философии, торговле и искусствам с тем, что было писано по этой части не более 10 лет назад. Те из этих сочинений, которые обнаруживают полное незнание их авторами основных начал политической экономии, ни на минуту не останавливают на себе внимания публики. Когда молодые люди, сидящие теперь на школьной скамье, разойдутся по всем классам общества и достигнут высоких должностей в управлении, общественные дела пойдут гораздо лучше, чем они шли до сих пор. Как правители, так и управляемые будут руководствоваться одинаковыми принципами, что поведет, конечно, к ослаблению притеснений, с одной стороны, и к большому доверию — с другой. Но что всего более способствовало успехам политической экономии, это важные условия, в которых цивилизованный мир оказался в последние 40 лет. Расходы правительств возросли до невероятных размеров; призывы, с которыми правительства принуждены были обращаться к своим подданным за удовлетворением своих потребностей, обнаружили всю серьезность положения; почти везде требовалось, если не постановлялось, содействие всего общества или, по крайней мере, нечто в этом роде. Когда громадные налоги, взимаемые с населения под более или менее благовидными предлогами, оказались недостаточными, пришлось обратиться к кредиту, а для этого необходимо было раскрыть перед обществом, как нужды, так и наличные средства государства. Публичность отчетности, необходимость разъяснения распоряжений администрации произвели в политике такую нравственную революцию, которую уже нельзя остановить.

В то же время великие общественные перевороты, великие бедствия явили собой и великие испытания. Злоупотребления

бумажными деньгами, торговые запрещения и пр. дали возможность познать последние следствия почти всех крайностей. Внезапное разрушение самых солидных устоев, колоссальные вторжения неприятеля, крушение одних правительств и образование других, возникновение на другом полушарии новых государств, освобождение колоний, известный общий подъем духа, столь благоприятный для развития всех человеческих способностей, светлые надежды и великие разочарования — все это значительно расширило круг наших идей сначала в людях, умеющих и наблюдать, и рассуждать, а потом и во всех остальных.

Вот как надежды идут рука об руку с встречающимися препятствиями; вот как толчок, получаемый человечеством в его стремлении к лучшему будущему, никогда не остается без результатов.

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 повторяющиеся 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 самих¹? 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, перевозя 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.

Говорят и так: *нельзя продать, потому что мало денег*. Но здесь следствие принимается за причину. Ошибка, которую при этом делают, происходит оттого, что почти все продукты обыкновенно превращаются в деньги, прежде чем бывают обменены на другие продукты, и оттого, что товар, появляющийся так часто, получает в глазах толпы значение товара по преимуществу, является конечной целью всех торговых сношений, тогда как на самом деле он служит не более как посредником в этих сделках. Нельзя, следовательно, говорить: *нельзя продать, потому что мало денег*, а надо сказать так: *нельзя продать, потому что мало других продуктов*. Денег всегда довольно, чтобы служить обращению и взаимному обмену других ценностей, если только эти ценности действительно существуют. Когда же ощущается недостаток денег в массе совершающихся сделок, то его легко пополнить, и самая надобность в пополнении служит указателем на благоприятное положение дел, а именно она указывает на то, что есть, значит, большое количество произведенных ценностей, на которые желают приобрести большое количество других ценностей. В таких случаях товар, служащий посредником и облегчающий заключение сделок, т. е. деньги, легко заменяется другими известными в торговом мире способами, а вскоре затем опять притекают деньги, так как монета есть товар, а всякий товар направляется туда, где в нем чувствуется потребность. Стало быть, это хороший знак, коли не хватает денег в торговле, точно так же хороший знак, коли в магазинах не хватает товаров.

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. В самом деле, вот священник, который идет к торговцу, чтобы купить себе эпитрахиль или стихарь; ценность, которую он несет в лавку, это сумма денег. Откуда он взял ее? От сборщика податей, который получил ее от плательщика их. Откуда же взял ее плательщик налога? Она произведена им самим. Эта самая ценность, произведенная плательщиком налога и променянная на деньги, а потом переданная священнику, и дала ему возможность сделать свою покупку. Священник стал на место производителя, а производитель мог бы и сам на ценность своего продукта купить если не эпитрахиль или стихарь, то какой-нибудь другой, более полезный для себя продукт. Употребление продукта, называемого стихарем, совершилось за счет какого-нибудь другого потребления. Но как бы то ни было, а покупка всякого продукта не может совершиться иначе как на ценность другого продукта.

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 праздной 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 сбывать 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.

Если это так, то откуда берется, спросят меня, такое большое количество товаров, которые иногда загромождают обращение, потому что не находят себе покупателей? Почему же эти товары не покупаются одни на другие?

На это я отвечу, что если товары не продаются или продаются с убытком, то они, значит, превышают сумму потребностей в них, или потому, что их было произведено слишком много, или еще более потому, что другие производства дали товаров меньше, чем нужно. Известных продуктов слишком много, потому что недостает других.

Выражаясь проще, многие меньше купили, потому что сами меньше выработали, а выработали они меньше потому, что встретили затруднения в применении способов своего производства, или же потому, что у них не достало этих средств.

Можно заметить также, что в одно и то же время одни товары продаются туго, а другие, наоборот, дорожают до непомерно высоких цен. Так как поднявшиеся цены должны бы представить достаточные причины к усилению производства, то тут действуют, значит, какие-нибудь исключительной важности обстоятельства или насильственные меры вроде естественных или политических бедствий, алчности или неспособности правительств, которые,

искусственно поддерживая эту скудость, причиняют такое гибельное накопление. Если такая причина политической болезни минует, то средства производства направляются туда, где оно отстало: постепенно развиваясь, оно благоприятствует развитию и всех других производств. Одно производство редко опережало бы другие, а продукты его редко обесценивались бы, если бы все было предоставлено собственному движению.

Второй вывод из того же принципа состоит в том, что каждый заинтересован в благополучии всех и что процветание одной отрасли промышленности всегда благоприятствует процветанию всех прочих. В самом деле, какую бы промышленность ни взяли мы для примера, личные таланты находят в ней тем лучшее применение и извлекают для себя тем более выгод, чем больше вокруг них людей, которые сами зарабатывают что-нибудь. Человек талантливый, печально прозябающий в какой-нибудь стране, клонящейся к упадку, нашел бы множество занятий для своих способностей в стране производительной, где они могли бы принести пользу, и получать вознаграждение. Купец в каком-нибудь промышленном и богатом городе продает на гораздо большие суммы, чем торговец, живущий в бедном округе, где господствует беспечность и лень. Что мог бы сделать энергичный мануфактурист или ловкий купец в городе малонаселенном и необразованном, в каком-нибудь уголке Испании или Польши? Хотя бы он и не встретил там никакого конкурента, однако он продавал бы все-таки очень мало, потому что там и производят мало, тогда как в Париже, Амстердаме, Лондоне он делал бы огромные дела, несмотря на конкуренцию сотен таких же, как он, купцов. Причина этого проста: здесь он окружен людьми, которые производят много продуктов всех родов и делают закупки на то, что они произвели, т. е. на деньги, полученные от продажи того, что они произвели.

В этом заключается источник прибылей, получаемых жителями городов с людей деревенских и получаемых последними с первых: и другие покупают друг у друга тем больше, чем больше сами производят. Город, окруженный богатыми деревнями, находит там много богатых покупателей, точно так же вблизи богатого города деревенские продукты получают большую ценность. Нет ничего неправильнее, как делить народы на земледельческие, промышленные и торговые. Если народ преуспевает в земледелии,

то поэтому именно преуспевает и его мануфактурная промышленность, и его торговля, а если процветает его мануфактурная промышленность и торговля, то развивается и земледелие.

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. Северо-Американскому Союзу принадлежит в будущем слава доказать на личном опыте, что самая высокая политика всегда находится в согласии с умеренностью и гуманностью.

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. "Но мы, — возразят мне, — платим за иностранные товары деньгами!" Да, это так, но если наша земля не производит денег, то эти деньги приходится покупать на продукты нашей промышленности, а, следовательно, на что бы мы ни покупали заграничные товары — на собственные ли продукты или на деньги, но эти покупки доставляют сбыт национальной промышленности.

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. Когда Наполеон требовал, чтобы придворные его являлись ко двору в расшитых кафтанах, то причинял этим лицам урон, который, по меньшей мере, равнялся заработку, который получали их вышивальщицы. Он делал еще хуже, когда разрешал особыми распоряжениями тайную торговлю с Англией, требовал, чтобы вывозилась французскими товарами такая же ценность, какую предполагалось ввезти. Купцы, пользовавшиеся этими разрешениями, грузили на свои суда товары, которые за невозможностью продать по ту сторону пролива сваливали в море тотчас же по выходе из порта. Правительство, ничего не понимавшее в политической экономии, громко одобряло такой маневр, призывало, что он очень выгоден для наших мануфактур. Но каково же было его действительное влияние? Купец, принужденный потерять ценность французских товаров, которые он вывозил, продавал потом сахар и кофе, вывезенные из Англии, а французский потребитель оплачивал ему за них сполна и всю цену товаров, которыми он не пользовался. Это все равно как если бы ради поощрения фабрик купили за счет плательщиков мануфактурные товары и побросали их в море.

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.

Может быть, спросят: где же предел всевозрастающего производства и где продукты, ежедневно все увеличивающиеся, могли бы постоянно меняться друг на друга? Ведь бесконечные прогрессии существуют только в области отвлеченных количеств, на практике же самой природой вещей положен предел всяким излишества, стало быть, тут дело идет уже о применении политической экономии на практике.

На практике еще не было никогда такого примера, чтобы какая-нибудь нация была совершенно лишена продуктов, которые она могла бы производить и потреблять. Но мы можем мысленно распространить последовательно на все продукты то, что наблюдали над некоторыми из них. За известными пределами трудности, которые сопровождают каждое производство и обыкновенно преодолеваются производителями, возрастают в такой быстро увеличивающейся пропорции, что превосходят удовлетворение, доставляемое пользованием таким продуктом. И тогда можно произвести какую-нибудь полезную вещь, но ее полезность не будет стоить того, во что она обошлась, и не будет удовлетворять существенному условию всякого продукта — чтобы ценность его по крайней мере равнялась издержкам его производства. Если с известного пространства земли собрано все количество съестных припасов, какое только можно было получить с него, и если, сверх того, выписаны издалека еще новые запасы этих припасов, то производство их может оказаться настолько дорогим, что полученный продукт не будет стоить того, что на него израсходовано. Если труд 30 дней может прокормить работавших только в течение 20 дней, то невозможно продолжать такое производство: оно не побуждало бы к деятельности новых лиц, которые вследствие этого не увеличивали бы спроса на новую одежду, на

новые жилища и т.д.

Число потребителей определяется, правда, количеством съестных припасов, но все другие запросы их, кроме питания, могут возрастать до бесконечности; в такой же степени могут увеличиваться и меняться друг на друга и продукты, способные удовлетворять этим потребностям. Но они могут увеличиваться также и в видах накопления капиталов. Но если запросы становятся все менее настоятельными, то естественно, что потребители будут делать все меньше усилий для их удовлетворения, т. е., другими словами, будет все труднее находить в цене продуктов справедливое вознаграждение за издержки их производства. Остается всегда верным то положение, что продукты продаются тем сильнее, чем более развиты потребности народа и чем больше предметов он может представить для обмена, т. е. чем более он цивилизован.

[Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. М., 2000. С.22-29, 42-51]

Ф. Бастиа

(1801-1850)

Клод-Фредерик Бастиа – французский экономист, продолжатель идей Смита, Сэя, автор статей и памфлетов, посвященных экономической свободе. Он родился в семье именитого купца, занимавшегося торговлей с Испанией, в 9 лет стал сиротой, еще в юном возрасте имел неудачный опыт управления доставшимся ему по наследству имением, работал в муниципальном суде, был организатором кружка «Свободного обмена», объединявших прогрессивных ученых и журналистов. Его работы «Экономические гармонии» и «Экономические софизмы» были опубликованы после революционной волны 1848 года и направлены против теорий и проектов социал-утопистов, так называемых коммунистических преобразований. Размышляя над законами, управляющими экономическим развитием, он делает вывод о необходимости достижения равновесия или гармонии интересов в обществе. Следуя его логике, если интересы гармоничны, то развитие и решение всех



проблем происходит на основе свободы, если же они враждебны, то необходимо использовать принуждение. Он разделял понятия «быть свободным» и «уметь пользоваться свободой». В работе «Экономические софизмы» он дал отрицательную оценку протекционистской политике, говоря, что она находит поддержку лишь в «патриотически» настроенных общественных кругах, а государство вообще определил как «фикцию», посредством которой «все стараются жить за счет всех».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОФИЗМЫ

I. ПРОШЕНИЕ ФАБРИКАНТОВ САЛЬНЫХ И СТЕАРИНОВЫХ СВЕЧЕЙ, ЛАМП, ПОДСВЕЧНИКОВ, РЕФЛЕКТОРОВ, ЩИЩОВ, ГАСИЛЬНИКОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САЛА, МАСЛА, МЕДИ, КАМЕДИ, АЛКОГОЛЯ И ВООБЩЕ ВСЕГО, ЧТО КАСАЕТСЯ ОСВЕЩЕНИЯ

Членам палаты депутатов

Милостивые государи!

Вы стоите на хорошей дороге. Вы отвергаете отвлеченные теории; изобилие продуктов, дешевизна вас мало занимают. Вы особенно заняты судьбой производителя. Вы хотите освободить его от внешней конкуренции, сохранить *национальный рынок для национального труда*.

Мы хотим доставить вам прекрасный способ приложить вашу... Как бы это выразиться? Вашу теорию? Но нет ничего обманчивее, чем теория. Ваше учение? Вашу систему? Ваш принцип? Но вы не любите учений, вы имеете отвращение к системам, а что касается принципов — объявляете, что их совсем нет в социальной экономике. А потому просто скажем так: вашу практику, не знающую ни теории, ни принципа.

Мы терпим от нестерпимой конкуренции со стороны иностранного соперника, который поставлен, кажется, настолько благоприятнее нас в производстве света, что *наводняет* им наш *национальный рынок* по ценам, баснословно низким: как только он является на рынке, наша продажа прекращается, потому что все

потребители бросают нас и обращаются к нему, и вот одна из отраслей французской промышленности, имеющая бесчисленное множество разветвлений, внезапно поражается полным застоем. Этот соперник не кто иной, как солнце. Оно начинает против нас такую ожесточенную борьбу, что мы подозреваем в подстрекательстве его против нас вероломный Альбион (хорошая дипломатия по теперешним временам!), тем более что он оказывает этому горделивому острову некоторые льготы, в которых отказывает нам.

Мы покорнейше просим вас издать закон, который предписал бы запереть все окна, слуховые окна, абажуры, ставни, затворы, створы, форточки — словом, заткнуть все отверстия, дыры, щели и трещины, через которые солнечный свет обыкновенно проникает в дома в ущерб тем прекрасным продуктам промышленности, которыми мы гордимся, что наделили ими страну: не захочет же она отвечать нам неблагодарностью и покинуть нас в такой неравной борьбе.

Не примите, господа депутаты, нашу просьбу за насмешку и, по крайней мере, не отталкивайте ее от себя, пока не выслушаете причин, по которым мы просим вашей защиты.

Прежде всего если вы преградите, насколько возможно, доступ естественному свету, если вы таким образом создадите потребность в искусственном освещении, то какая только промышленность во Франции не получит тогда благотворного поощрения?

Если будет потребляться больше сала, то потребуются больше быков и баранов, а, следовательно, умножится число искусственных лугов, количество мяса, шерсти, кож и в особенности удобрений, этой главной основы земледельческого богатства.

Если будет потребляться больше масла, то расширится культура мака, оливы и полевой репы. Эти богатые и истощающие почву растения как раз, кстати, дадут возможность воспользоваться усиленным плодородием, которое доставит нашим землям разведение скота.

Наши бесплодные ланды покроются смолистыми деревьями. Многочисленные рои пчел будут собирать на наших холмах благоухающие сокровища, которые теперь испаряются без всякой пользы, как и цветы, с которых они собираются. Нет, стало быть, ни одной отрасли земледелия, которая не получила бы широкого

развития.

То же самое и навигация. Тысячи судов пойдут на ловлю китов, и в короткое время мы приобретем флот, способный поддержать честь Франции и достойный патриотического чувства нижеподписавшихся просителей, продавцов свечей и т.д.

Но что сказать о предметах парижского производства (*articles de Paris*)? Вы сами увидите, как золото, бронза, хрусталь в подсвечниках, лампах, люстрах, канделябрах заблестят тогда в обширных магазинах, в сравнении с которыми теперешние магазины покажутся жалкими лавчонками.

У бедняка, собирающего камедь на вершине своей дюны, или у несчастного рудокопа, копающегося в глубине темных подземных галерей, у каждого возвысится заработная плата, а следовательно, поднимется и его благосостояние.

Соблаговолите подумать над этим, господа, и вы сами убедитесь, что, может быть, не найдется ни одного француза, начиная с богача акционера в Анзене и кончая жалким продавцом спичек, положение которого вследствие исполнения нашего ходатайства не изменилось бы к лучшему.

Мы наперед знаем ваши возражения, господа; но вы не сделаете ни одного из них, которое не было бы взято из расстрепанных книг приверженцев свободной торговли. Мы заранее позволяем себе уверить вас, что каждое слово, которое вы произнесете против нас, тотчас же обратится против вас самих и против принципа, управляющего всей вашей политикой.

Скажете ли вы нам, что если мы выиграем от этого покровительства, то Франция ничего не выиграет, потому что расходы упадут на потребителя?

На это мы ответим вам: "Вы не имеете более права ссылаться на интересы потребителя. Когда только выгоды его сталкивались с выгодами производителя, вы всегда отдавали его в жертву последнему. Вы поступали так ради *поощрения труда*, ради *расширения области труда*. По тому же самому побуждению вы и теперь должны поступить точно так же.

Вы сами напросились на возражение. Когда говорили вам: потребитель нуждается в свободном ввозе железа, каменного угля, кунжута, пшеницы, тканей, то вы отвечали тогда: да, но; производитель заинтересован в том, чтобы ввоз их не был допущен.

Стало быть, если потребители заботятся о доставлении им естественного света, то производители требуют его запрещения».

"Но производитель и потребитель, — говорили вы также, — составляют одно. Если фабрикант выгадывает благодаря покровительству, то он доставляет выгоду и земледельцу. Если земледелие процветает, то оно открывает новые рынки фабрикам. Итак, если вы пожалуете нам монополию на освещение в I продолжение дня, то, прежде всего мы накупим много сала, угля, масла, смолы, воска, алкоголя, серебра, железа, бронзы хрусталя, чтобы обеспечить ими наше производство, а кроме того, мы и наши многочисленные поставщики, сделавшись богачами, расширим наше потребление и таким образом распространим довольство во всех отраслях народного труда".

Скажете ли вы, что свет солнца есть дар природы и что отталкивать такой дар все равно что отказываться от самого богатства под предлогом поощрения способов к его приобретению?

Но берегитесь, не нанесите смертельного удара в самое сердце вашей же политики; берегитесь, до сих пор вы всегда запрещали ввоз иностранного продукта, *потому что* он приближается к дару природы. Чтобы удовлетворить требованиям других монополистов, вы руководствовались только *полумотивом*, а для исполнения нашей просьбы вы имеете в своем распоряжении *целый мотив*, и отказывать нам в нашей просьбе, *основываясь* именно на том, что мы гораздо *правее* других, — это то же, что построить такое уравнение: плюс, помноженный на плюс, равен минусу; другими словами, это значило бы городить *нелепость* на *нелепости*.

Труд и природа участвуют в производстве продукта в различной степени, смотря по месту и климату. Доля участия природы всегда даровая, и только участие труда сообщает продукту его ценность и должно быть оплачено.

Если лиссабонский апельсин продается вдвое дешевле парижского, то потому, что естественное, а, следовательно, даровое тепло сообщает одному апельсину то, чем другой обязан искусственному, а следовательно, и дорого оплачиваемому теплу.

Следовательно, когда апельсин привозится к нам из Португалии, то можно сказать, что он пришелся нам наполовину даром или, другими словами, за *полцены* против парижского апельсина.

И вот на основании этой *полударовщины* (простите нам это

выражение) вы настаиваете на его запрещении. Вы говорите: как может национальный труд выдержать конкуренцию иностранного труда, когда первому приходится исполнить всю работу, а последнему только половину ее, потому что остальное доделывает солнце? Но если из-за *полударовщины* вы решаете отвергнуть конкуренцию, то каким же образом полная *даровщина* может побудить вас признать эту конкуренцию? Или вы плохо знакомы с логикой, или, отвергая *полударовщину* как вредную для нашего национального труда, вы должны тем паче отвергнуть с гораздо большей энергией и полную *даровщину*.

Еще раз: если какой-нибудь продукт, каменный уголь, железо, пшеница или ткани приходят к нам из-за границы и если мы имеем возможность приобрести их с меньшими затратами труда, чем если бы сами стали добывать их, то вся разница заключается здесь в том *даре* природы, который жалуется нам. Этот дар бывает больше или меньше, смотря по тому, как велика или мала эта разница. Он составляет четверть, половину, три четверти ценности продукта, если иностранец запросит с нас только три четверти, половину или четверть всей оплаты. Но мы получим его полностью, если даритель, подобно солнцу, дающему даром свой свет, ничего не потребует с нас за него. Вопрос — мы категорически ставим его здесь — заключается в том, чего хотите вы для Франции: благо дарового потребления или мнимых выгод тяжелого труда? Выбирайте то или другое, но будьте последовательны, потому что если вы отвергнете, как это обыкновенно делается у вас, каменный уголь, железо, пшеницу, иностранные ткани соответственно тому, насколько цена их приближается к *нулю*, то как же непоследовательно будет с вашей стороны допускать свет солнца, цена которого в течение целого дня равна *нулю*?"

VI. КИТАЙСКАЯ СКАЗКА

Было в Китае два больших города *Чин* и *Чан*. Великолепный канал соединял их. Император нашел нужным уничтожить его и велел завалить громадными обломками скал. Видя это, Куанг, первый мандарин, сказал ему:

- Сын неба, вы ошибаетесь. На это император отвечал:
- Куанг, ты говоришь глупости.

Само собой разумеется, что я привожу здесь только сущность этого разговора.

Через три месяца небесный император призвал к себе мандарина и сказал ему:

— Куанг, смотри!

И Куанг, открыв глаза, посмотрел и увидел, как на некотором расстоянии от канала работало множество народа. Одни вскапывали землю, другие насыпали ее, третьи ровняли, четвертые мостили и пр., и вот мандарин — он был очень учен — подумал: это строят дорогу.

Еще через три месяца император опять зовет к себе Куанга и говорит ему:

— Смотри!

Куанг посмотрел и увидел, что по дороге на некотором расстоянии друг от друга построились гостиницы. Масса пешеходов, повозок и паланкинов двигалась взад и вперед, и бесчисленное множество китайцев, еле передвигавших ноги от усталости, таскали большие тяжести из *Чина* в *Чан* и из *Чана* в *Чин*. И Куанг подумал: ведь это уничтожение канала дало столько работы бедным людям! Но ему тогда и в голову не пришло, что этот труд был отвлечен от других занятий.

Прошло еще три месяца, и император опять сказал Куангу:

— Смотри!

И Куанг увидел, что гостиницы были переполнены путешественниками, и так как они хотели есть, то кругом открылись мясные лавки, пекарни, колбасни и продажа "ласточкиных гнезд", а так как этот честный ремесленный люд не мог же ходить раздетым, то завелись портные, сапожники, продавцы зонтов и вееров; и так как обыкновенно не спят же под открытым небом даже и в небесной империи, то набежали плотники, каменщики и кровельщики. За ними явились полиция, мировые судьи, факиры — одним словом, кругом каждой гостиницы образовался целый город со своими предместьями.

И император спросил Куанга:

— Как тебе это нравится?

И Куанг отвечал:

— Я никогда не поверил бы, что уничтожение канала может создать для народа столько работы.

Но ему тогда и в голову не пришло, что это труд не вновь созданный, а отвлеченный от других занятий, что путешественники ели и пили и прежде, когда ездили по каналу, точно так же, как должны есть и пить теперь, когда их заставили ездить по дороге.

Но вот, к великому удивлению китайцев, император скончался и был предан земле.

Преемник его позвал к себе Куанга и сказал ему:

— Велите расчистить канал.

И Куанг сказал новому императору:

— Сын неба, вы ошибаетесь. И император отвечал:

— Куанг, ты говоришь глупости.

Но Куанг, настаивая на своем, сказал:

— Ваше величество, какова ваша цель?

— Моя цель, — сказал император, — облегчить сообщение между жителями *Чина* и *Чана* и удешевить провоз товаров, дабы народ мог иметь дешевый чай и дешевую одежду...

Но Куанг наперед знал, что отвечать. Накануне получил он несколько номеров китайской газеты *Промышленный вестник*. Вытвердив свой урок, он просил позволения отвечать, получив его, ударился 9 раз лбом о паркет и сказал:

— Вы желаете, ваше величество, посредством облегчения провоза сбавить цену на предметы потребления, сделать их доступными для народа и ради этого начинаете с того, что уничтожаете весь труд, вызванный закрытием канала. Ваше величество! В политической экономии абсолютная дешевизна...

— Но император перебил его:

— Мне кажется, что ты говоришь заученный урок.

Куанг:

— Да, это правда; для меня было бы удобнее прочесть то, что я хочу сказать.

И, развернув *Общественный дух* (*Esprit public*), он прочел: "В политической экономии абсолютная дешевизна предметов потребления есть второстепенный вопрос. Вся задача заключается в равновесии между ценой труда и ценами на предметы первой необходимости. Обилие труда составляет богатство народов, и наилучшая экономическая система та, которая доставляет наибольшее количество всевозможной работы. Не спрашивайте, лучше ли заплатить за чашку чая 4 или 8 кашей, заплатить за

рубашку 5 или 10 таэл; все это ребячество, недостойное серьезного человека. Никто не оспаривает вашего предложения. Но вопрос заключается в том, лучше ли платить за предметы потребления дороже и благодаря обилию работ и высокой цене на труд иметь более средств к их приобретению, чем исчерпать источники труда, уменьшить массу народонаселения, перевезти с помощью дорог предметы потребления в другое место, правда, за более дешевую цену, но в то же время отнять у некоторых наших рабочих возможность купить их даже за их уменьшенную цену".

Эти доводы не убедили императора, и Куанг сказал ему:

— Государь, соизвольте подождать; я должен прочесть еще заметку из *Промышленного вестника*.

Но император сказал:

— Я не нуждаюсь в ваших китайских газетах, я и без них понимаю, что создавать *препятствия* значит вызывать труд в этом направлении. Но не в этом мое призвание. Ступайте, расчистите канал, а потом мы преобразуем и нашу таможду.

И Куанг пошел, рвал себе бороду и восклицал:

— О Фо-о-о! О Пе-е-е! О Ли-и-и! Взывал он ко всем богам Китая:

Сжальтесь над своим народом; к нам пришел император *английской школы*, и я предвижу, что мы скоро лишимся всего, потому что нам придется больше ничего не делать.

VII. СБОРЩИК НАЛОГОВ

Жак Боном, винодел; Лясуш, сборщик податей.

— Вы заготовили двадцать бочек вина?

— Да, благодаря своим заботам и трудам.

— Потрудитесь отдать мне шесть бочек, и притом самых лучших.

— Как? Шесть бочек из двадцати? Боже мой! Вы хотите разорить меня. А позвольте узнать, для чего вам нужны эти бочки?

— Первую отдадут государственным кредиторам. Когда имеешь долги, то меньше всего приходится думать о процентах.

— Но куда ушел капитал?

— Это слишком долго рассказывать. Часть его пошла на приготовление зарядов, которые надымили-таки на славу. Другая —

на жалованье тем, кто давал себя калечить в чужой стране, прежде чем опустошил ее. А потом, когда эти расходы привлекли к нам наших друзей-врагов, они не захотели покидать страну, не забрав денег, которые и пришлось занять.

Ну а какую же имею я теперь выгоду от этого?

— Возможность сказать себе: как я горжусь тем, что я француз, когда гляжу на эту колонну.

— И чувствовать унижение, что оставляешь своим наследникам землю, обремененную вечным долгом. Ну что же делать? Приходится платить свои долги, как бы безрассудно ни растратили их. Хорошо, отложим одну бочку. Но куда же пойдут остальные пять?

— Еще одна бочка нужна на вознаграждение государственных чиновников, на покрытие расходов главы государства, на содержание судей, восстанавливающих ваше право на земли, которые хочет присвоить себе сосед ваш; жандармов, которые охотятся за ворами и разбойниками в то время, когда вы спокойно почиваете; сторожей, оберегающих дороги, ведущие в город; священников, которые крестят ваших детей; наставников, которые их учат и воспитывают, и, наконец, вашего покорного слуги, потому что и он не станет же даром работать.

— Итак, услуга за услугу? На это нечего возразить. Положим, что я лучше бы сам сговорился со священником и школьным учителем, но не стану настаивать на этом. Отложим и другую бочку. Но до шести бочек еще далеко.

— Не думаете ли вы, что двух бочек много за ваше участие в расходах по содержанию армии и флота?

— Увы! Этого, пожалуй, и не много в сравнении с тем, чего они стоили мне, отняв у меня двоих нежно любимых сыновей.

— Но ведь надо же поддержать равновесие европейских сил.

— Эх, Боже мой! Равновесие осталось бы то же, если бы везде уменьшили эти силы наполовину или на три четверти. Но тогда мы сохранили бы наших детей и наши доходы. Для этого нужно только столкнуться.

— Да, но что же делать, если никак не столкнутся?

— Но это-то и изумляет меня, ведь все страдают от этого.

— Ты сам хотел этого, Жак Боном.

— Вы шутите, господин сборщик; разве я имею голос в со-

брании?

— А кого избрали вы вашим депутатом?

— Храброго генерала, который скоро будет маршалом, если Богу угодно будет продлить его жизнь.

— А на чей счет живет этот храбрый генерал?

На счет моих бочек, как мне кажется.

— А что случилось бы с ним, если бы он подал голос за сокращение армии и вашего участия в ее содержании?

— Вместо того чтобы сделаться маршалом, он получил бы отставку.

— Понимаете ли вы теперь, что вы сами...

— Перейдем, пожалуйста, к пятой бочке.

— Эта бочка отправится в Алжир!

— В Алжир? А еще уверяют, что все мусульмане отличаются трезвостью, варвары эдакие! Я не раз сам задавал себе такой вопрос: потому ли они не знают медака, что они басурмане, или, что еще вероятнее, потому они и басурмане, что не знают медака? Но какую же услугу оказывают они мне взамен этой амброзии, стоившей мне таких больших трудов?

— Никакой, к тому же ваша бочка предназначается не столько мусульманам, сколько истинным христианам, которые постоянно живут в Берберии.

— Но что же они там делают, что могло бы быть полезно мне?

— Совершают набеги и в свою очередь страдают от них; убивают других и дают убивать себя; наживают дизентерии и возвращаются домой лечиться; устраивают пристани, прокладывают дороги, строят деревни и заселяют их мальтийцами, итальянцами, испанцами и швейцарцами, живущими на счет вашей и многих других бочек, за которыми я еще приду к вам.

— Помилосердуйте! Уж это слишком! Я наотрез отказываюсь отдать вам эту бочку. Всякого винодела, делающего такие глупости, в пору было бы отправить в Бисетр, в тюрьму. О, Боже! Прокладывать дороги в Атлас, когда я не могу отсюда тронуться с места! Строить гавани в Берберии, когда Гаронна день ото дня все больше мелеет! Отнять у меня моих любимых детей для того, чтобы мучить кабиллов! Заставить меня платить за дома, посевы, лошадей, которых отдают грекам и мальтийцам, когда вокруг нас столько бедняков!

— Бедняков? Да от них-то, от этих лишних людей, и стараются освободить страну.

— Благодарю покорно! Выпроваживать их в Алжир на капитал, который дал бы им возможность жить и здесь.

— Кроме того, вы закладываете там фундамент великой империи, водворяете цивилизацию в Африке и покрываете бессмертной славой ваше отечество.

— Вы поэт, господин сборщик, а я простой винодел и отказываю вам в этой бочке.

— Подумайте хорошенько о том, что через несколько тысяч лет вы вернете ваши затраты сторицей. Так говорят все, кто руководит этим делом.

— А пока они берут на покрытие издержек сначала одну бочку вина, затем две, три и вот в конце концов я обложен налогом в одну тонну! Я настаиваю на своем отказе.

— Теперь уже поздно упрямитесь: ваш доверенный установил для вас сбор в одну тонну, или в четыре полные бочки.

— Да, что правда, то правда! Проклятая слабость! Мне самому казалось, что я поступал неблагоразумно, когда вверял ему свои полномочия, ибо что могло быть общего между военным генералом и бедным виноделом?

— Но общее между вами — это, как вы сами видите, вино, потому что вы добываете его, а он распоряжается им от вашего имени.

— Смейтесь надо мной, милостивый государь, я заслуживаю этого. Но все-таки будьте рассудительны и оставьте мне, по крайней мере, эту шестую бочку. Ведь проценты по государственному долгу уплачены, расходы на содержание главы государства покрыты, содержание государственных чиновников обеспечено, война с Африкой может вестись без конца. Чего же вам еще надо?

— Со мной не торгуются. Вам следовало раньше сообщить генералу о ваших намерениях. Теперь же он уже распорядился вашим сбором винограда.

— Проклятый ворчун! Но что же, наконец, вы хотите сделать с моей бедной бочкой вина, украшением моего подвала? Попробуйте-ка это вино: как оно мягко, вкусно, густо, бархатисто!..

— Да, прекрасно! Восхитительно! Как оно пригодится г-ну Д.,

фабриканту сукон.

— Г-ну Д., фабриканту? Что вы этим хотите сказать?

— То, что он извлечет из него большую выгоду.

— Как? Что такое? Черт побери, если я что-нибудь понимаю!

— Разве вы не знаете, что г-н Д. основал превосходное предприятие, весьма полезное для страны, но которое в итоге ежегодно приносит только значительный убыток?

— От всего сердца я жалею о нем. Но я-то тут при чем?

— Палата поняла, что если это новое дело будет так продолжаться, то г-н Д. принужден будет или лучше работать, или закрыть свое заведение.

— Да что же общего между неверными спекуляциями г-на Д. и моей бочкой?

— Палата решила, что если она даст г-ну Д. немного вина, взятого у вас в подвале, несколько гектолитров зерна у ваших соседей, несколько су из жалованья рабочих, то его убытки превратятся в доходы.

— Расчет ваш так же верен, как и остроумен. Но, черт возьми, он страшно несправедлив. Как? Г-н Д. покроет свои убытки за счет моего вина?

— Нет, не за счет вина собственно, а за счет его цены. Это то, что называется премией поощрения. Но вы совсем изумлены! Разве вы не видите, какую важную услугу оказываете отечеству?

— Вы хотите сказать — г-ну Д.?

— Нет, именно отечеству. Г-н Д. уверяет, что его промышленность будет процветать благодаря этому соглашению, а следовательно, и страна станет богаче. Это самое он повторял в последние дни в палате, в которой состоит депутатом.

— Какой ловкий обман! Как? Какой-нибудь дуралей затеет глупое предприятие, растратит свои капиталы и выудит у меня достаточное количество вина и хлеба, чтобы покрыть свои убытки, и в этом видят общую выгоду?!

— Ваш уполномоченный рассудил так; вам не остается теперь ничего другого, как выдать мне шесть бочек вина и продать как можно выгоднее остальные четырнадцать.

— Ну это мое дело.

— Да, но будет очень обидно, если вы не продадите их за высокую цену.

— Я сам позабочусь об этом.

— Ведь найдется еще много нужд, на которые понадобятся эти деньги.

— Знаю, знаю это, милостивый государь!

— Во-первых, если вы купите железо для починки ваших заступов и сох, то по закону заплатите за него кузнецу вдвое против того, чего оно стоит.

— А! Да это какой-то вертеп мошенников!..

— Потом, если вам нужно купить масло, мясо, полотно, каменный уголь, шерсть, сахар, то каждый продавец на основании того же закона поставит вам их в счет вдвое дороже.

— Но ведь это гадко, ужасно, отвратительно!

— К чему эти жалобы? Вы сами через вашего уполномоченного...

— Да оставьте меня в покое с моим полномочием. Я дурно воспользовался им, это правда. Но в другой раз не поймать меня в эту ловушку: я выберу в свои уполномоченные простого и честного крестьянина.

— О нет, вы опять выберете храброго генерала.

— Как?! Я опять выберу генерала, чтобы раздали мое вино каким-то африканцам и фабрикантам?

— Да, вы опять выберете его, я говорю вам это.

— Ну уж это слишком. Я не выберу его, если не захочу.

— Но вы захотите и непременно выберете.

— Пускай попробует, он увидит, с кем имеет дело.

Посмотрим. А пока прощайте. Я увожу ваши шесть бочек и распределю их, как назначил ваш генерал....

ХII. ГОСУДАРСТВО

Я бы очень желал, чтобы установили премию не 500, а 1 млн. франков с награждением еще крестами и лентами для выдачи их тому, кто дал бы хорошее, простое и вразумительное определение слова *Государство*.

Какую громадную услугу оказал бы он обществу!

Государство! Что это такое? Где оно? Что оно делает? Что должно делать?

То, что мы знаем теперь про него, это какая-то таинственная

личность, которая, наверное, более всех на свете хлопочет, более всех тормозится, более всех завалена работой, с которой более всех советуются, которую более всех обвиняют, к которой чаще всех обращаются и взывают о помощи.

Я не имею чести знать вас, милостивый государь, но готов держать какое хотите пари — один против десяти, — что вы в течение уже 6 месяцев занимаетесь составлением утопий, а если это так, то бьюсь об заклад — один против десяти, — что исполнение ваших утопий вы возлагаете на *Государство*. А вы, милостивая государыня, я уверен в этом, от всего сердца желаете излечить все страдания бедного человечества и были бы очень рады, если бы *Государство* пришло вам на помощь.

Но увы, несчастное *Государство*, подобно Фигаро, не знает, кого слушать, в какую сторону повернуться. Сто тысяч голосов из печати и с трибуны кричат ему все разом:

- "Организуйте труд рабочих!",
 - "Искорените эгоизм",
 - "подавите нахальство и тиранию капитала",
 - "Сделайте опыты с навозом и яйцами",
 - "Избороздите страну железными дорогами",
 - "Оросите равнины",
 - "Посадите лес в горах",
 - "Постройте образцовые фермы",
 - "Откройте благоустроенные мастерские",
 - "Населите Алжир",
 - "Выкормите детей",
 - "Обучите юношество",
 - "Поддержите старость",
 - "Разошлите жителей городов по деревням",
 - "Уравновесьте выгоды всех отраслей промышленности",
 - "Дайте займы деньги без процентов всякому, кто желает получить",
 - "Освободите Италию, Польшу и Венгрию",
 - "Обучите верховую лошадь",
 - "Поощряйте искусство, дайте нам музыкантов и танцовщиц",
 - "Запретите торговлю и заодно создайте нам торговый флот",
 - "Отдайте истину и зароните в наши головы семена разума.
- Назначение *Государства* — просвещать, развивать, расширять,

укреплять, одухотворять и освящать душу народов".

"Но, господа, минуту терпения, — жалостливо отвечает *Государство*. — Я постараюсь удовлетворить вас, но для этого мне необходимы некоторые средства. Я заготовило проекты пяти или шести налогов, совсем новых и самых благословенных в мире. Вы увидите сами, с каким удовольствием будут платить их".

Но тут поднялся страшный крик: "У-у! Нечего сказать, невелика заслуга сделать что-нибудь на такие средства! К чему же тогда и называться *Государством*? Нет, вы бросьте ваши новые налоги, мы же требуем еще отмены старых налогов. Уничтожьте налог на соль, на напитки, на литературу, патенты, а также поборы".

Среди этого гвалта, после того как страна 2 или 3 раза меняла свое *Государство* за то, что оно не удовлетворяло всех ее требований, я хотел бы заметить, что она страдает противоречием. Но, Боже мой, на что я отваживаюсь?! Лучше было бы сохранить мне это замечание про себя.

И вот я навсегда скомпрометирован, теперь все считают меня человеком *без сердца, без души*, сухим философом, индивидуалистом, буржуа — одним словом, экономистом английской или американской школы.

О, простите меня, великие писатели, которые ни перед чем не останавливаются, даже перед противоречиями. Я, конечно, не прав, я охотно отступаю. Я ничего так не желаю, будьте уверены в этом, как если бы вы действительно открыли вне нас существующее благотворительное и неистощимое в своих благодеяниях существо, называемое *Государством*, которое имело бы наготове хлеб для всех ртов, работу для всех рук, капиталы для всех предприятий, кредит для исправления всех проектов, масло для всех ран, целебный бальзам для всех страданий, советы на случай всяких затруднений, решения по всем сомнениям, истину для всех умов, развлечения от всякой скуки, молоко для детей, вино для старцев, которое предусматривало бы все наши нужды, предупреждало бы все наши желания, удовлетворяло бы нашу любознательность, исправляло бы все наши промахи, все наши ошибки и избавляло бы нас от всякой предусмотрительности, осторожности, пронциательности, опытности, порядка, экономии, воздержания и всякого труда.

И почему же мне не желать этого? Ей Богу, чем больше я размышляю об этом, тем больше убеждаюсь, как это было бы

удобно для всех, мне же самому хочется поскорее воспользоваться этим неисчерпаемым источником богатства и света, этим универсальным целителем, этой неисчерпаемой сокровищницей, этим непогрешимым советником, которого вы зовете *Государством*.

Вот почему я и прошу, чтобы мне показали, определили его, и вот почему я предлагаю учредить премию для того, кто первый откроет этого Феникса. Согласитесь же со мной, что это драгоценное открытие еще не сделано, потому что до сих пор все, что являлось под именем *Государства*, народ тотчас же опрокидывал именно за то, что оно не выполняло нескольких противоречивых требований программы.

Говорить ли? Я боюсь, чтобы в этом отношении мы не сделались игрушкой самой странной иллюзии, которая когда-либо овладевала умом человека.

Человеку свойственно иметь отвращение к труду и страданиям, а между тем он обречен самой природой страдать от лишений, если не возьмет на свои плечи всю тягость труда, ему остается только выбрать одно из этих двух зол. Но что надо сделать, чтобы избегнуть и того, и другого? До сих пор он находил для этого только одно средство — *пользоваться трудом своего ближнего* и никогда не найдет другого. Надо сделать так, чтобы труд и удовольствие не распределялись между всеми в естественной пропорции, но чтобы весь труд падал на долю одних, а все удовольствия жизни приходились на долю других. Отсюда рабство и хищение, в каком бы виде они ни проявлялись: в виде ли войн, лицемерия, насилия, стеснений, обманов, чудовищных злоупотреблений и т.д., — вполне согласны с породившей их мыслью. Должно ненавидеть и бороться с притеснителями, но все-таки нельзя упрекнуть их в том, что они непоследовательны.

С одной стороны, рабство благодаря Богу отживает свой век. С другой стороны, хотя существующая теперь возможность для каждого защищать свое добро затрудняет всякое прямое и открытое хищение, однако сохраняется еще несчастная первоначальная склонность, присущая всем людям, — делить сложные дары жизни на две части, на одних валить всю тяжесть труда и страданий, а для себя самих сохранять только удовольствия этой жизни. Посмотрим, в какой новой форме проявляется это печальное направление.

Притеснитель не давит теперь притесняемого прямо собственными руками — наша совесть стала к этому слишком чувствительна. Тиран и его жертва еще существуют, но между ними поместился посредник — *Государство*, т. е. сам закон. Чем, спрашивается, лучше всего можно заглушить укоры совести, а что еще дороже — преодолеть сопротивление? И вот все мы по тому или другому праву, под тем или другим предлогом обращаемся к *Государству*. Мы говорим ему: "Я нахожу, что соотношение между моими радостями жизни и трудом не удовлетворяет меня, и я хотел бы для восстановления желаемого равновесия между ними попользоваться чем-нибудь от благ моего ближнего. Но это небезопасно для меня. Не можете ли вы помочь мне в этом? Не можете ли вы дать мне хорошее место? Или побольше стеснить промышленность моих конкурентов? Или даром ссудить меня капиталами, которые вы отобрали у их владельцев? Или воспитать детей моих на казенный счет? Или выдать мне премию в виде поощрения? Или обеспечить меня, когда мне исполнится 50 лет? Тогда со спокойной совестью я достигну своей цели, потому что за меня будет действовать сам закон, а я буду пользоваться всеми выгодами хищения, ничем не рискуя и не возбуждая ничьего негодования!

Так как, с одной стороны, очевидно, что все мы обращаемся к *Государству* с подобными требованиями, а с другой стороны, доказано, что *Государство* не может удовлетворить одних, не усилив тягостей других, то в ожидании иного определения *Государства* я позволю себе привести здесь мое мнение. Почему знать, может быть, оно и удостоится премии? Вот оно.

Государство — это громадная фикция, посредством которой все стараются жить за счет всех. В наше время, как и прежде, каждый в большей или меньшей степени хочет пользоваться трудами ближнего. Никто не позволяет себе явно выражать это чувство, и всякий скрывает его даже от самого себя. Но как же поступают тогда? Выдумывают посредника и обращаются к *Государству*, которому каждый класс общества по очереди говорит так: "Вы, которые законно и честно можете брать, берите у общества, а мы уж поделим". Увы! *Государство* всегда слишком склонно следовать такому адскому совету, так как оно состоит из министров, чиновников и вообще людей, сердцу которых никогда

не чуждо желание и которые готовы всегда как можно скорее ухватиться за него, умножить свои богатства и усилить свое влияние. *Государство* быстро соображает, какую выгоду оно может извлечь из возложенной на него обществом роли. Оно станет господином, распорядителем судеб всех и каждого; оно будет много брать, но зато ему и самому много останется: оно умножит число своих агентов, расширит область своих прав и преимуществ, и дело кончится тем, что оно дорастет до подавляющих размеров.

Но что следует хорошенько заметить себе, это поразительное ослепление общества на этот счет. Когда солдаты победоносно и радостно обращали в рабство побежденных, они бы- ли, правда, варварами, но не были непоследовательны. Цель их, как и наша, состояла в том, чтобы жить за счет других, но они ни в чем не противоречили ей. А что мы должны думать о народе, который и не подозревает, что *взаимный грабеж* есть все-таки грабеж, хотя он и взаимный; что он не стал менее преступен потому, что совершается законно и в порядке; что он ничего не прибавляет к общему благосостоянию, а, напротив, еще умаляет его на всю ту сумму, которой стоит ему разорительный посредник, называемый *Государством!*

И эту великую химеру мы начертали в назидание народу на фронте нашей Конституции. Вот первые слова, которыми начинается ее вступление:

"Франция учредила республику для того, чтобы... поднять всех граждан на все возвышающуюся ступень нравственности, света и благосостояния". Следовательно, по этим словам, Франция, т. е. *понятие отвлеченное*, призывает французов, т. е. *действительно существующих людей*, к нравственности, благосостоянию и т.д.

Не значит ли это по смыслу этой странной иллюзии ожидать всякого блага не от самих себя, а от чьей-то сторонней энергии? Не указывает ли это на то, что рядом и независимо от французов существует еще какое-то добродетельное, просвещенное и богатое существо, которое может и должно изливать на них свои благодеяния? Не дает ли это право предполагать, и притом без всякой надобности, что между Францией и французами, т. е. между простым, сокращенным и отвлеченным понятием о всех личностях в совокупности и между этими самыми личностями существуют еще какие-то отношения отца к сыну, опекуна к опекаемому,

учителя к ученику? Кто не знает, что иногда выражаются метафорически и называют отечество нежной матерью. Но чтобы доказать воочию всю бессодержательность приведенного положения нашей конституции, достаточно показать, что оно не только легко, но и с выгодой для здравого смысла может быть выражено в обратной форме. Так, пострадала ли бы точность выражения, если бы во вступлении было сказано: "Французы устроились в республику, чтобы призвать Францию на всевозрастающую ступень нравственности, света и благосостояния"?

Какое же значение имеет аксиома, в которой подлежащее и дополнение могут свободно переставляться без ущерба смыслу? Всякий понимает, когда говорят: мать выкормит ребенка, но странно было бы сказать: ребенок выкормит мать.

Американцы иначе понимали отношение граждан к *Государству*, когда в заголовке своей Конституции начертали следующие простые слова:

"Мы, народ Соединенных Штатов, желая образовать более совершенный союз, установить справедливость, обеспечить внутреннее спокойствие, оградить, умножить общее благосостояние и обеспечить блага свободы себе и нашему потомству, постановляем...".

Тут нет ничего химерического, нет никакой *абстракции*, от которой граждане требовали бы себе всего. Они надеются только на себя, на свою собственную энергию.

Если я позволил себе критически отнестись к первым словам нашей Конституции, то не из-за метафизической тонкости, как это можно подумать, а просто потому, что, по моему убеждению, это *олицетворение Государства* служило в прошлом и послужит в будущем обильным источником для всяких бедствий и революций.

И точно, общество, с одной стороны, *Государство* — с другой, стоят как два различных существа; последнее должно изливать на первое целый поток человеческих радостей, а первое имеет право в изобилии требовать их от последнего. Что должно произойти при этом? Ведь *Государство* не об одной руке и не может быть таковым. У него две руки — одной брать, а другой раздавать, или, иначе, одна тяжелая, а другая легкая рука. Деятельность второй по необходимости подчинена деятельности первой. Строго говоря,

Государство может брать и не отдавать, что и случалось иногда. Это объясняется пористым и липким свойством обеих рук, в которых всегда удерживается какая-нибудь часть, а иногда и все сполна, до чего только они прикасаются. Но чего никогда не видели, чего никогда никто не увидит и чего даже предположить нельзя — чтобы *Государство* возвращало обществу более, чем сколько оно получило с него. Совершенно безрассудно с нашей стороны то, что мы становимся к нему в положение каких-то смиренных нищих. Для *Государства*, безусловно, невозможно предоставлять частные выгоды некоторым лицам без того, чтобы не нанести большого вреда целому обществу.

Очевидно, стало быть, что *Государство* оказывается вследствие наших обращаемых к нему требований в заколдованном кругу.

Если оно отказывается делать добро, которого от него требуют, то его обвиняют в слабости, нежелании, неспособности. Если оно хочет исполнить это требование, то принуждено давить народ двойными налогами, т. е. делать больше зла, чем добра, и навлечь на себя общее нерасположение с другого конца.

Таким образом, у общества две надежды, у правительства два обещания: *много благ и никаких налогов*. Так как надежды и обещания противоречат друг другу, то они никогда и не осуществляются.

Не в этом ли причина всех наших революций? Между *Государством*, раздающим неисполнимые обещания, и обществом, преисполненным неосуществимых надежд, становятся два класса людей: честолюбцы и утописты. Роль их вполне определяется их положением. Достаточно этим искателям популярности крикнуть народу: "Правительство обманывает тебя; если бы мы были на его месте, то осыпали бы тебя благодеяниями и освободили бы от налогов!" — и народ верит, надеется, делает революцию. И лишь только друзья его заберут власть в свои руки, как их уже заваливают бесчисленными требованиями об уступках. "Дайте же мне работы, хлеба, пособия, денег, образования, колоний, — кричит народ, — и освободите меня, как вы обещали мне, из когтей казны".

Новое *Государство* смущается не менее прежнего, потому что в отношении невозможного очень легко давать обещания, но нелегко исполнять их. Оно старается выгадать время, которое

нужно ему, чтобы вызрели его широкие проекты. Сначала оно робко делает опыты: с одной стороны, слегка расширяет начальное обучение, с другой — слегка изменяет питейный акциз (1830 г.). Но роковое противоречие всегда стоит перед ним лицом к лицу: коли оно хочет быть филантропом, то поневоле заботится о пополнении казны, а если отказывается от нее, то поневоле отказывается и от филантропии.

Эти два обещания всегда и неизбежно сталкиваются одно с другим. Прибегать к кредиту, т. е. пожирать будущее, составляет теперь единственное действенное средство помирить эти обещания, и вот стараются сделать немного добра в настоящем за счет большого зла в будущем. Но такой прием вызывает призрак банкротства, которое губит кредит. Что же остается делать? Новое *Государство* отважно берется за дело: собирает силы вокруг себя, душит общественное мнение, обращается, к произволу, надсмеивается над своими же прежними принципами, объявляет во всеуслышание, что управлять можно только при условии быть непопулярным, короче говоря, оно объявляет себя *всеуправляющим*.

Здесь-то и ждут его другие искатели популярности: они эксплуатируют ту же иллюзию, идут тем же проторенным путем, достигают тех же успехов и вскоре затем поглощаются той же пропастью...

Прочитайте последний манифест монтаньяров, выпущенный ими по поводу выбора президента. Он, правда, длинноват, но в общем может быть выражен в таких словах: *Государство должно давать гражданам много и брать с них мало*. Это все та же тактика или, если хотите, то же заблуждение.

Государство обязано даром "обучать и воспитывать всех граждан". Оно обязано:

"Давать общее и профессиональное образование, принороченное по возможности к нуждам, призванию и способностям гражданина";

"Вселить в него сознание о его обязанностях к Богу, к людям и к самому себе; развить его чувства, склонности и способности, наконец, научить его знать свое собственное дело, понимать свои интересы и знать свои права";

"Сделать для всех доступными науку и искусства, продукты мысли, сокровища ума, все умственные наслаждения, возвышающие

и укрепляющие душу";

"Исправлять всякий вред, претерпеваемый гражданами от пожара, наводнения и проч.";

"Быть посредником между капиталом и трудом и регулятором кредита";

"Оказывать серьезное поощрение и действительное покровительство земледелию";

"Выкупать железные дороги, каналы, рудники" (и, без сомнения, управлять ими с той промышленной способностью, которой оно отличается);

"Вызывать великодушные начинания, поощрять их и всеми зависящими от него средствами содействовать их исполнению. Как регулятор кредита, оно будет в широких размерах заправлять промышленными и земледельческими ассоциациями ради обеспечения их успехов".

Все это *Государство* должно исполнить, однако, без ущерба тем обязанностям, которые теперь лежат на нем. Так, например, оно должно всегда сохранять угрожающий вид перед иностранцами, потому что "мы, — говорят подписавшиеся под этой программой, — связанные этой святой солидарностью и прошлым республиканской Франции, несем наши обеты и наши надежды за преграды, воздвигаемые деспотизмом между народами; прав же, которых мы желаем для себя, желаем мы и для всех, кто страдает под гнетом тиранов; мы хотим, чтобы наша славная армия была в случае надобности также и армией свободы".

Вы видите, что "мягкая рука" *Государства*, эта "добрая" рука, всем дающая и все распределяющая, будет слишком занята во время правления монтаньяров. Вы думаете, может быть, что столько же работы будет и для жесткой руки, которая просовывается в наши карманы и опорожняет их?

Разочаруйтесь. Искатели популярности дурно знали бы свое дело, если бы не умели выставить напоказ только "мягкую" руку и прятать другую — "жесткую". Управление их будет сплошным праздником для всех плательщиков.

"Налог, — говорят эти люди, — должен падать только на излишек, а не на предметы необходимости".

Разве не настанет чудное время, когда казна, для того чтобы осыпать нас своими благодеяниями, будет довольствоваться тем,

что сократит наши избытки?

Но это еще не все. Монтаньяры помышляют еще и о том, чтобы "налог потерял свой притеснительный характер и был только делом братства".

Силы небесные! Я знал, что теперь в моде всюду совать *братство*, но я и не подозревал, что его можно поставить в заголовке окладного листа сборщика податей.

Расписывая подробности дела, подписавшиеся под программой возвещают:

"Мы хотим немедленного уничтожения налогов на предметы первой необходимости, как-то соль, напитки и пр.; преобразования поземельного налога, октруа, патентного сбора; дарового правосудия, т. е. упрощения формы и сокращения расходов" (здесь подразумеваются, вероятно, гербовые пошлины).

Итак, поземельный налог, патентный сбор, гербовые пошлины, соль, напитки, почта — тут ничего не позабыто. Эти господа открыли секрет, как дать *горячую работу одной "мягкой" руке государства* и парализовать его "*жесткую" руку*."

К вам обращаюсь я теперь, мой беспристрастный читатель, с таким вопросом: разве все это не ребячество, да еще опасное ребячество? Как же народу не делать революций на революциях, когда уже решено не останавливаться до тех пор, пока не осуществится это противоречие — "ничего не давать *Государству*, но получать от него как можно больше"?

Не думают ли, пожалуй, что монтаньяры, достигнув власти, не сделаются жертвами тех же самых способов, которые они употребляют, чтобы овладеть ею?

Граждане! Во все времена были известны две политические системы и обе они опираются на уважительные основания. По одной системе *Государство* должно много давать, но оно должно и много брать. По другой эта его двойственная деятельность должна давать себя чувствовать. Приходится выбирать одну из этих двух систем. Что же касается третьей системы, состоящей в том, чтобы требовать всего от *Государства*, но ничего не давать ему, то согласитесь, что это химера, нелепость, ребячество, опасное противоречие. Те, кто прикрывается этой системой, чтобы доставить себе удовольствие обвинять все правительства в бессилии и таким образом ставить их прямо под ваши удары,

только льстят вам и обманывают вас или, на худой конец, самих себя.

Что касается нас, то мы думаем, что *Государство* есть не что иное (да и не должно быть ничем иным), как *общественная сила*, установленная не для того, чтобы служить гражданам орудием притеснения и взаимного грабежа, а, напротив, для того, чтобы облегчить каждому свое и способствовать царству справедливости и безопасности.

[Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. М., 2000. С.89-93, 102-110, 121-131]

Вопросы для самоконтроля

1. Между какими тремя классами общества распределяется годовой продукт в экономической таблице Ф. Кенэ?

2. Что Кенэ понимал под «годовыми» и «первоначальными» авансами?

3. Что такое «чистый продукт» в трактовке физиократов?

4. Назовите факторы, способствовавшие формированию экономического учения Смита.

5. В чем состоит смысл идеи Смита о естественном порядке и «невидимой руке»?

6. Назовите три определения стоимости товара по Смигу.

7. Почему Смит утверждал, что прибыль капиталиста не является его вознаграждением за труд?

8. А. Смит считал, что размер заработной платы:

а) зависит от договора между предпринимателями и наемными работниками;

б) определяется прожиточным минимумом;

в) равен стоимости средств существования работника и его семьи;

г) определяется прожиточным минимумом и равен стоимости средств существования работника и его семьи.

9. Представьте схематически модель общественного воспроизводства Ф. Кенэ – «зигзаги Кенэ».

10. Сопоставьте экономическое учение А. Смита и Д. Рикардо по следующим критериям:

Критерии сопоставления	Экономическое учение	
	А. Смита	Д. Рикардо
Структура естественной цены		
Тенденции уровня заработной платы		
Перспективы капиталистического строя		

11. Как относился Рикардо к вопросу о размере реальной заработной платы?

12. Какое определение прибыли дает Рикардо?

13. Объясните утверждение Рикардо: «Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог».

14. Выделите суть теории стоимости Ж.-Б. Сэя и покажите ее отличие от трудовой теории.

15. Объясните суть закона рынков Сэя.

16. Почему Ж.-Б. Сэй утверждал, что при капитализме невозможны кризисы перепроизводства?

17. В чем видел Сисмонди неправомерность закона рынков Сэя?

18. Что считал Р. Мальтус основной причиной бедности?

19. В чем заключается теория народонаселения Р. Мальтуса?

20. Найдите соответствия:

А.Смит

цена товара должна соответствовать статусу продавца

У. Петти

естественная цена товара регулируется издержками производства

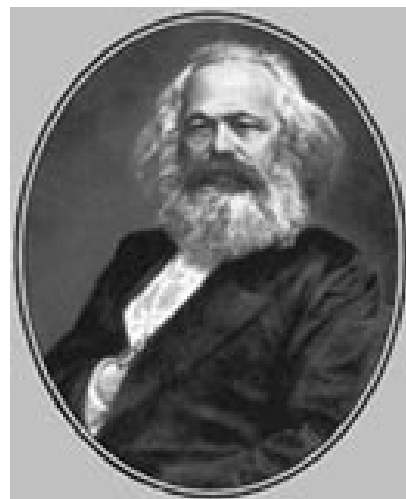
Д. Рикардо

естественная цена - затраченный на производство товара труд, выраженный в определенном количестве золота и серебра
стоимость определяется компонентом труда, который можно купить за данный товар

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ К. МАРКСА. ИСТОРИЧЕСКАЯ ШКОЛА В ГЕРМАНИИ. ВОЗНИКНОВЕНИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

К. Маркс
(1818-1883)

Наиболее известной экономической школой, возникшей в середине XIX в. и получившей широкое распространение во второй половине XIX–XX веке, был марксизм, основоположником, которого является Карл Маркс – немецкий экономист и философ. Родился он в Трире (Германии) в семье адвоката, учился на юридическом факультете в Боннском и Берлинском университетах, имел степень доктора философии. В 1841 в Бонне Маркс становится сотрудником, а затем и редактором «Рейнской газеты», в 1843 году по политическим мотивам газета была закрыта и он переезжает в Париж с целью издания «Немецко-французского ежегодника». В 1847 году он и его друг, соратник Ф. Энгельс вступают в первую международную коммунистическую организацию «Союз коммунистов» и разрабатывают его программу «Манифест коммунистической партии». После неоднократных высылки из Германии и Франции Маркс переезжает в Лондон, где жил до конца жизни, здесь же был написан его фундаментальный труд «Капитал», I том которого был издан в 1867 году. II и III тома «Капитала» были подготовлены к публикации Ф. Энгельсом уже после смерти Маркса (1885, 1894). В «Капитале» представлено учение о прибавочной стоимости, теория трудовой стоимости и общественного воспроизводства и кризисов, генезис и развитие капиталистического способа производства. Маркс обратился к экономической теории как социальный философ, пытающийся найти объяснений причин общественного развития в экономике и подвергающий критике идеи классической школы.



КАПИТАЛ

КНИГА ПЕРВАЯ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА ОТДЕЛ ПЕРВЫЙ. ТОВАР И ДЕНЬГИ

ГЛАВА ПЕРВАЯ. 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. То же самое следует сказать об отыскании общественных мер для количественной стороны полезных вещей. Различия товарных мер отчасти определяются различной природой самих измеряемых предметов, отчасти же являются условными.

Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как, например, железо, пшеница, алмаз и т. п., само

есть потребительная стоимость, или благо. Этот его характер не зависит от того, много или мало труда стоит человеку присвоение его потребительных свойств. При рассмотрении потребительных стоимостей всегда предполагается их количественная определенность, например дюжина часов, аршин холста, тонна железа и т. п. Потребительные стоимости товаров составляют предмет особой дисциплины — товароведения. Потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или потреблении. Потребительные стоимости образуют вещественное содержание богатства, какова бы ни была его общественная форма. При той форме общества, которая подлежит нашему рассмотрению, они являются в то же время вещественными носителями меновой стоимости.

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, а внутренняя, присущая самому товару меновая стоимость (*valeur intrinseque*) представляется каким-то *contradictio in adjecto* [противоречием в определении]. Рассмотрим дело ближе.

Известный товар, например один квартал пшеницы, обменивается на x сапожной ваксы, или на y шелка, или на z золота и т. д., одним словом — на другие товары в самых различных пропорциях. Следовательно, пшеница имеет не одну-единственную, а многие меновые стоимости. Но так как ix сапожной ваксы, и y шелка, и z золота и т. д. составляют меновую стоимость квартала пшеницы, то x сапожной ваксы, y шелка, z золота и т. д. должны быть меновыми стоимостями, способными замещать друг друга, или равновеликими. Отсюда следует, во-первых, что различные меновые стоимости одного и того же товара выражают нечто одинаковое и, во-вторых, что меновая стоимость вообще может быть лишь способом выражения, лишь «формой проявления» какого-то отличного от нее содержания.

Возьмем, далее, два товара, например пшеницу и железо. Каково бы ни было их меновое отношение, его всегда можно выразить уравнением, в котором данное количество пшеницы

приравнивается известному количеству железа, например: 1 квартал пшеницы = a центнерам железа. Что говорит нам это уравнение? Что в двух различных вещах — в 1 квартере пшеницы и в a центнерах железа — существует нечто общее равной величины. Следовательно, обе эти вещи равны чему-то третьему, которое само по себе не есть ни первая, ни вторая из них. Таким образом, каждая из них, поскольку она есть меновая стоимость, должна быть сводима к этому третьему.

Иллюстрируем это простым геометрическим примером. Для того чтобы определять и сравнивать площади всех прямолинейных фигур, последние рассекают на треугольники. Самый треугольник сводят к выражению, совершенно отличному от его видимой фигуры, — к половине произведения основания на высоту. Точно так же и меновые стоимости товаров необходимо свести к чему-то общему для них, большие или меньшие количества» чего они представляют.

Этим общим не могут быть геометрические, физические, химические или какие-либо иные природные свойства товаров. Их телесные свойства принимаются во внимание вообще лишь постольку, поскольку от них зависит полезность товаров, т. е. поскольку они делают товары потребительными стоимостями. Очевидно, с другой стороны, что меновое отношение товаров характеризуется как раз отвлечением от их потребительных стоимостей. В пределах менового отношения товаров каждая данная потребительная стоимость значит ровно столько же, как и всякая другая, если только она имеется в надлежащей пропорции. Или, как говорит старик Барбон:

«Один сорт товаров так же хорош, как и другой, если равны их меновые стоимости. Между вещами, имеющими равные меновые стоимости, не существует никакой разницы, или различия».

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.

Если отвлекаться от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь одно свойство, а именно то, что они — продукты труда. Но теперь и самый продукт труда приобретает совершенно новый вид. В самом деле, раз мы отвлеклись от его

потребительной стоимости, мы вместе с тем отвлеклись также от тех составных частей и форм его товарного тела, которые делают его потребительной стоимостью. Теперь это уже не стол, или дом, или пряжа, или какая-либо другая полезная вещь. Все чувственно воспринимаемые свойства погасли в нем. Равным образом теперь это уже не продукт труда столяра, или плотника, или прядильщика, или вообще какого-либо иного определенного производительного труда. Вместе с полезным характером продукта труда исчезает и полезный характер представленных в нем видов труда, исчезают, следовательно, различные конкретные формы этих видов труда; последние не различаются более между собой, а сводятся все к одинаковому человеческому труду, к абстрактно человеческому труду.

Рассмотрим теперь, что же осталось от продуктов труда. От них ничего не осталось, кроме одинаковой для всех призрачной предметности, простого сгустка лишённого различий человеческого труда, т. е. затраты человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты. Все эти вещи представляют собой теперь лишь выражения того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд. Как кристаллы этой общей им всем общественной субстанции, они суть стоимости — товарные стоимости.

В самом меновом отношении товаров их меновая стоимость явилась нам как нечто совершенно не зависимое от их потребительных стоимостей. Если мы действительно отвлечемся от потребительной стоимости продуктов труда, то получим их стоимость, как она была только что определена. Таким образом, то общее, что выражается в меновом отношении, или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость. Дальнейший ход исследования приведет нас опять к меновой стоимости как необходимому способу выражения, или форме проявления стоимости; тем не менее стоимость должна быть сначала рассмотрена независимо от этой формы.

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 стоимость 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 неискуснее 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 и рем и 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. Так, например, в Англии после введения парового ткацкого станка для превращения данного количества пряжи в ткань требовалась, быть может, лишь половина того труда, который затрачивался на это раньше. Конечно, английский ручной ткач и после того употреблял на это превращение столько же рабочего времени, как прежде, но теперь в продукте его индивидуального рабочего часа была представлена лишь половина общественного рабочего часа, и потому стоимость этого продукта уменьшилась вдвое.

Итак, величина стоимости данной потребительной стоимости определяется лишь количеством труда, или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления. Каждый отдельный товар в данном случае имеет значение лишь как средний экземпляр своего рода. Поэтому товары, в которых содержатся равные количества труда, или которые могут быть изготовлены в

течение одного и того же рабочего времени, имеют одинаковую величину стоимости. Стоимость одного товара относится к стоимости каждого другого товара, как рабочее время, необходимое для производства первого, к рабочему времени, необходимому для производства второго. «Как стоимости, все товары суть лишь определенные количества застывшего рабочего времени».

Следовательно, величина стоимости товара оставалась бы постоянной, если бы было постоянным необходимое для его производства рабочее время. Но рабочее время изменяется с каждым изменением производительной силы труда. Производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями. Одно и то же количество труда выражается, например, в благоприятный год в 8 бушелях пшеницы, в неблагоприятный — лишь в 4 бушелях. Одно и то же количество труда в богатых рудниках доставляет больше металла, чем в бедных и т. д. Алмазы редко встречаются в земной коре, и их отыскание стоит поэтому в среднем большого рабочего времени. Следовательно, в их небольшом объеме представлено много труда. Джейкоб сомневается, чтобы золото оплачивалось когда-нибудь по его полной стоимости. С еще большим правом это можно сказать об алмазах. По Эшвеге, в 1823 г. цена всего продукта восьмидесятилетней разработки бразильских алмазных коней не достигала средней цены полугодового продукта бразильских сахарных или кофейных плантаций, хотя в первом было представлено гораздо больше труда, а следовательно, и стоимости. С открытием более богатых копей то же самое количество труда выразилось бы в большем количестве алмазов и стоимость их понизилась бы. Если бы удалось небольшой затратой труда превращать уголь в алмаз, стоимость алмаза могла бы упасть ниже стоимости кирпича. Вообще, чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше кристаллизованная в нем масса труда, тем меньше его стоимость. Наоборот, чем меньше производительная сила труда, тем больше рабочее время,

необходимое для изготовления изделия, тем больше его стоимость. Величина стоимости товара изменяется, таким образом, прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре.

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. (И не только для других вообще. Часть хлеба, произведенного средневековым крестьянином, отдавалась в виде оброка феодалу, часть — в виде десятины попам. Но ни хлеб, отчуждавшийся в виде оброка, ни хлеб, отчуждавшийся в виде десятины, но становился товаром вследствие того только, что он произведен для других. Для того чтобы стать товаром, продукт должен быть передан в руки того, кому он служит в качестве потребительной стоимости, посредством обмена). Наконец, вещь не может быть стоимостью, не будучи предметом потребления. Если она бесполезна, то и затраченный на нее труд бесполезен, не считается за труд и потому не образует никакой стоимости.

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 потребительная 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. Само собой понятно, что человек своей деятельностью изменяет формы веществ природы в полезном

для него направлении. Формы дерева изменяются, например, когда из него делают стол. И, тем не менее, стол остается деревом — обыденной, чувственно воспринимаемой вещью. Но как только он делается товаром, он превращается в чувственно-сверхчувственную вещь. Он не только стоит на земле на своих ногах, но становится перед лицом всех других товаров на голову, и эта его деревянная башка порождает причуды, в которых гораздо более удивительного, чем если бы стол пустился по собственному почину танцевать.

Мистический характер товара порождается, таким образом, не потребительной его стоимостью. Столь же мало порождается он содержанием определений стоимости. Потому что, во-первых, как бы различны ни были отдельные виды полезного труда, или производительной деятельности, с физиологической стороны это — функции человеческого организма, и каждая такая функция, каковы бы ни были ее содержание и ее форма, по существу есть затрата человеческого мозга, нервов, мускулов, органов чувств и т. д. Во-вторых, то, что лежит в основе определения величины стоимости, а именно, продолжительность таких затрат, или количество труда, совершенно отчетливо отличается от качества труда. Во всяком обществе то рабочее время, которого стоит производство жизненных средств, должно было интересовать людей, хотя и не в одинаковой степени на разных ступенях развития. Наконец, раз люди, так или иначе, работают друг на друга, их труд получает тем самым общественную форму.

Итак, откуда же возникает загадочный характер продукта труда, как только этот последний принимает форму товара? Очевидно, из самой этой 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. Так световое воздействие вещи на зрительный нерв воспринимается не как субъективное раздражение самого зрительного нерва, а как объективная форма вещи, находящейся вне глаз. Но при зрительных восприятиях свет действительно отбрасывается одной вещью, внешним предметом, на другую вещь, глаз. Это — физическое отношение между физическими вещами. Между тем товарная форма и то отношение стоимостей продуктов труда, в котором она выражается, не имеют решительно ничего общего с физической природой вещей и вытекающими из нее отношениями вещей. Это — лишь определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами. Чтобы найти аналогию этому, нам пришлось бы забраться в туманные области религиозного мира. Здесь продукты человеческого мозга представляются самостоятельными существами, одаренными собственной жизнью, стоящими в определенных отношениях с людьми и друг с другом. То же самое происходит в мире товаров с продуктами человеческих рук. Это я называю фетишизмом, который присущ продуктам труда, коль скоро они производятся как товары, и который, следовательно, неотделим от товарного производства.

Этот фетишистский характер товарного мира порождается, как уже показал предшествующий анализ, своеобразным общественным характером труда, производящего товары.

Предметы потребления становятся вообще товарами лишь потому, что они суть продукты не независимых друг от друга частных работ. Комплекс этих частных работ образует совокупный труд общества. Так как производители вступают в общественный контакт между собой лишь путем обмена продуктов своего труда, то и специфически общественный характер их частных работ проявляется только в рамках этого обмена. Другими словами, частные работы фактически осуществляются как звенья совокупного общественного труда лишь через то отношения,

которые обмен устанавливает между продуктами труда, а при их посредстве и между самими производителями. Поэтому последним, т. е. производителям, общественные отношения их частных работ кажутся именно тем, что они представляют собой на самом деле, т. е. не непосредственно общественными отношениями самих лиц в их труде, а, напротив, вещными отношениями лиц и общественными отношениями вещей.

Лишь в рамках своего обмена продукты труда получают общественно одинаковую стоимостную предметность, обособленную от их чувственно различных потребительных предметностей. Это расщепление продукта труда на полезную вещь и стоимостную вещь осуществляется на практике лишь тогда, когда обмен уже приобрел достаточное распространение и такое значение, что полезные вещи производятся специально для обмена, а потому стоимостный характер вещей принимается во внимание уже при самом их производстве. С этого момента частные работы производителей действительно получают двойственный общественный характер. С одной стороны, как определенные виды полезного труда, они должны удовлетворять определенную общественную потребность и таким образом должны оправдать свое назначение в качестве звеньев совокупного труда, в качестве звеньев естественно выросшей системы общественного разделения труда. С другой стороны, они удовлетворяют лишь разнообразные потребности своих собственных производителей, поскольку каждый особенный вид полезного частного труда может быть обменен на всякий иной особенный вид полезного частного труда и, следовательно, равнозначен последнему. Равенство видов труда, *toto coelo* [во всех отношениях] различных друг от друга, может состоять лишь в отвлечении от их действительного неравенства, в сведении их к тому общему им характеру, которым они обладают как затраты человеческой рабочей силы, как абстрактно человеческий труд. По мозг частных производителей отражает этот двойственный общественный характер их частных работ в таких формах, которые выступают в практическом обиходе, в обмене продуктов: стало быть, общественно полезный характер их частных работ он отражает в той форме, что продукт труда должен быть полезен, но не для самого производителя, а для других людей; общественный характер равенства разнородных видов труда он

отражает в той форме, что эти материально различные вещи, продукты труда, суть стоимости.

Следовательно, люди сопоставляют продукты своего труда как стоимости не потому, что эти вещи являются для них лишь вещными оболочками однородного человеческого труда. Наоборот. Приравнивая свои различные продукты при обмене один к другому как стоимости, люди приравнивают свои различные виды труда один к другому как человеческий труд. Они не сознают этого, но они это делают. Таким образом, у стоимости не написано на лбу, что она такое. Более того: стоимость превращает каждый продукт труда в общественный иероглиф. Впоследствии люди стараются разгадать смысл этого иероглифа, проникнуть в тайну своего собственного общественного продукта, потому что определение предметов потребления как стоимостей есть общественный продукт людей не в меньшей степени, чем, например, язык. Позднее научное открытие, что продукты труда, поскольку они суть стоимости, представляют собой лишь вещное выражение человеческого труда, затраченного на их производство, составляет эпоху в истории развития человечества, но оно отнюдь не рассеивает вещной видимости общественного характера труда. Лишь для данной особенной формы производства, для товарного производства, справедливо, что специфически общественный характер не зависящих друг от друга частных работ состоит в их равенстве как человеческого труда вообще и что он принимает форму стоимостного характера продуктов труда. Между тем для людей, захваченных отношениями товарного производства, эти специальные особенности последнего — как до, так и после указанного открытия — кажутся имеющими всеобщее значение, подобно тому как свойства воздуха — его физическая телесная форма — продолжают существовать, несмотря на то, что наука разложила воздух на его основные элементы. Практически лиц, обменивающихся продуктами, интересует прежде всего вопрос: сколько чужих продуктов можно получить за свой, т. е. в каких пропорциях обмениваются между собой продукты? Когда эти пропорции достигают известной прочности и становятся привычными, тогда кажется, будто они обусловлены самой природой продуктов труда. Так, например, равенство стоимости одной тонны железа и двух унций золота воспринимается

совершенно так же, как тот факт, что фунт золота и фунт железа имеют одинаковый вес, несмотря на различие физических и химических свойств этих тел. В действительности стоимостный характер продуктов труда утверждается лишь путем их проявления как стоимостей определенной величины. Величины стоимостей непрерывно изменяются, независимо от желания, предвидения и деятельности лиц, обменивающихся продуктами. В глазах последних их собственное общественное движение принимает форму движения вещей, под контролем которого они находятся, вместо того чтобы его контролировать. Необходимо вполне развитое товарное производство для того, чтобы из самого опыта могло вырасти научное понимание, что отдельные частные работы, совершаемые независимо друг от друга, но всесторонне связанные между собой как звенья естественно выросшего общественного разделения труда, постоянно приводятся к своей общественно пропорциональной мере. Для появления этого научного понимания необходимо вполне развитое товарное производство потому, что общественно необходимое для производства продуктов рабочее время прокладывает себе путь через случайные и постоянно колеблющиеся меновые отношения продуктов частных работ лишь насильственно в качестве регулирующего естественного закона, действующего подобно закону тяготения, когда на голову обрушивается дом. Определение величины стоимости рабочим временем есть поэтому тайна, скрывающаяся под видимым для глаз движением относительных товарных стоимостей. Открытие этой тайны устраняет иллюзию, будто величина стоимости продуктов труда определяется чисто случайно, но оно отнюдь не устраняет вещной формы определения величины стоимости.

Размышление над формами человеческой жизни, а, следовательно, и научный анализ этих форм, вообще избирает путь, противоположный их действительному развитию. Оно начинается *post festum* [задним числом], т. е. исходит из готовых результатов процесса развития. Формы, налагающие на продукты труда печать товара и являющиеся поэтому предпосылками товарного обращения, успевают уже приобрести прочность естественных форм общественной жизни, прежде чем люди сделают первую попытку дать себе отчет не в историческом характере этих форм, — последние уже, наоборот, приобрели для них характер

непреложности, — а лишь в их содержании. Таким образом, лишь анализ товарных цеп привел к определению величины стоимости, и только общее денежное выражение товаров дало возможность фиксировать их характер как стоимостей. Но именно эта законченная форма товарного мира — его денежная форма — скрывает за вещами общественный характер частных работ, а, следовательно, и общественные отношения частных работников, вместо того чтобы раскрыть эти отношения во всей чистоте. Когда я говорю: сюртук, сапог и т. д. относятся к холсту как всеобщему воплощению абстрактно человеческого труда, то нелепость этого выражения бьет в глаза. Но когда производители сюртуков, сапог и т. п. сопоставляют эти товары с холстом или — что не изменяет дела — с золотом и серебром как всеобщим эквивалентом, то отношение их частных работ к совокупному общественному труду представляется им именно в этой нелепой форме.

Такого рода формы как раз и образуют категории буржуазной экономики. Это — общественно значимые, следовательно объективные мыслительные формы для производственных отношений данного исторически определенного общественного способа производства — товарного производства. Поэтому весь мистицизм товарного мира, все чудеса и привидения, окутывающие туманом продукты труда при господстве товарного производства, — все это немедленно исчезает, как только мы переходим к другим формам производства.

Так как политическая экономия любит робинзонады, то представим себе, прежде всего, Робинзона на его острове. Как ни скромнен он в своих привычках, он все же должен удовлетворять разнообразные потребности и потому должен выполнять разнородные полезные работы: делать орудия, изготавливать мебель, приручать ламу, ловить рыбу, охотиться и т. д. О молитве и т. п. мы уже не говорим, так как наш Робинзон находит в ней удовольствие и рассматривает такого рода деятельность как отдохновение. Несмотря на разнообразие его производительных функций, он знает, что все они суть лишь различные формы деятельности одного и того же Робинзона, следовательно, лишь различные виды человеческого труда. В силу необходимости он должен точно распределять свое рабочее время между различными функциями. Больше или меньше места займет в его совокупной деятельности та

или другая функция, это зависит от того, больше или меньше трудностей придется ему преодолеть для достижения данного полезного эффекта. Опыт учит его этому, и наш Робинзон, спасший от кораблекрушения часы, гроссбух, чернила и перо, тотчас же, как истый англичанин, начинает вести учет самому себе. Его инвентарный список содержит перечень предметов потребления, которыми он обладает, различных операций, необходимых для их производства, наконец, там указано рабочее время, которого ему в среднем стоит изготовление определенных количеств этих различных продуктов. Все отношения между Робинзоном и вещами, составляющими его самодельное богатство, настолько просты и прозрачны, что даже г-н Макс Вирт сумел бы уразуметь их без особого напряжения ума. И все же в них уже заключаются все существенные определения стоимости.

Но оставим светлый остров Робинзона и перенесемся в мрачное европейское средневековье. Вместо нашего независимого человека мы находим здесь людей, которые все зависимы — крепостные и феодалы, вассалы и сюзерены, миряне и попы. Личная зависимость характеризует тут как общественные отношения материального производства, так и основанные на нем сферы жизни. Но именно потому, что отношения личной зависимости составляют основу данного общества, труду и продуктам не приходится принимать отличную от их реального бытия фантастическую форму. Они входят в общественный круговорот в качестве натуральных служб и натуральных повинностей. Непосредственно общественной формой труда является здесь его натуральная форма, его особенность, а не его всеобщность, как в обществе, покоящемся на основе товарного производства. Барщинный труд, как и труд, производящий товар, тоже измеряется временем, но каждый крепостной знает, что на службе своему господину он затрачивает определенное количество своей собственной, личной рабочей силы. Десятина, которую он должен уплатить попу, есть нечто несравненно более отчетливое, чем то благословение, которое он получает от попа. Таким образом, как бы ни оценивались те характерные маски, в которых выступают средневековые люди по отношению друг к другу, общественные отношения лиц в их труде проявляются, во всяком случае, здесь именно как их собственные личные отношения, а не облекаются в

костюм общественных отношений вещей, продуктов труда...

...Для общества товаропроизводителей, всеобщее общественное производственное отношение которого состоит в том, что производители относятся здесь к своим продуктам труда как к товарам, следовательно, как к стоимостям, и в этой вещной форме частные их работы относятся друг к другу как одинаковый человеческий труд, — для такого общества наиболее подходящей формой религии является христианство с его культом абстрактного человека, в особенности в своих буржуазных разновидностях, каковы протестантизм, деизм и т. д. При древнеазиатских, античных и т. д. способах производства превращение продукта в товар, а, следовательно, и бытие людей как товаропроизводителей играют подчиненную роль, которая, однако, становится тем значительнее, чем далее зашел упадок общинного уклада жизни. Собственно торговые народы существуют, как боги Эпикура, лишь в межмировых пространствах древнего мира или — как евреи в порах польского общества. Эти древние общественно-производственные организмы несравненно более просты и ясны, чем буржуазный, но они покоятся или на незрелости индивидуального человека, еще не оторвавшегося от пуповины естественнородовых связей с другими людьми, или на непосредственных отношениях господства и подчинения. Условие их существования — низкая ступень развития производительных сил труда и соответственная ограниченность отношений людей рамками материального процесса производства жизни, а значит, ограниченность всех их отношений друг к другу и к природе. Эта действительная ограниченность отражается идеально в древних религиях, обожествляющих природу, и народных верованиях. Религиозное отражение действительного мира может вообще исчезнуть лишь тогда, когда отношения практической повседневной жизни людей будут выражаться в прозрачных и разумных связях их между собой и с природой. Строй общественного жизненного процесса, т. е. материального процесса производства, сбросит с себя мистическое туманное покрывало лишь тогда, когда он станет продуктом свободного общественного союза людей и будет находиться под их сознательным планомерным контролем. Но для этого необходима определенная материальная основа общества или ряд определенных материальных условий существования, которые

представляют собой естественно выросший продукт долгого и мучительного процесса развития.....

ГЛАВА ТРЕТЬЯ. 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.

Выражение стоимости товара в золоте: x товара $A = y$ денежного товара, есть денежная форма товара, или его цена. Теперь достаточно только одного уравнения: 1 тонна железа = 2 унциям золота, чтобы представить стоимость железа в общественно значимой форме. Этому уравнению уже нет надобности маршировать плечом к плечу в ряду стоимостных уравнений других товаров, потому что эквивалентный товар, золото, уже обладает характером денег. Поэтому всеобщая относительная форма стоимости товаров снова возвращается теперь к своему первоначальному виду — к простой, или единичной, относительной форме стоимости. С другой стороны, развернутое относительное выражение стоимости, или бесконечный ряд относительных выражений стоимости, становится специфически

относительной формой стоимости денежного товара. Но этот ряд теперь уже общественно дан в товарных ценах. Читайте справа налево отметки любого преysкуранта, и вы найдете выражение величины стоимости денег во всех возможных товарах. Но зато деньги не имеют цены. Чтобы участвовать в этой единой относительной форме стоимости других товаров, они должны были бы относиться к самим себе как к своему собственному эквиваленту.

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. Стоимость железа, холста, пшеницы и т. д. существует, хотя и невидимо, в самих этих вещах; она выражается в их равенстве с золотом, в их отношении к золоту, в отношении, которое, так сказать, существует лишь в их голове. Хранителю товаров приходится поэтому одолжить им свой язык или навесить на них бумажные ярлыки, чтобы поведать внешнему миру их цены. Так как выражение товарных стоимостей в золоте носит идеальный характер, то для этой операции может быть применимо также лишь мысленно представляемое, или идеальное, золото. Каждый товаровладелец знает, что он еще далеко не превратил свои товары в настоящее золото, если придад им стоимости форму цены, или мысленно представляемого золота, и что ему не нужно ни крупицы реального золота для того, чтобы выразить в золоте товарные стоимости на целые миллионы. Следовательно, свою функцию меры стоимостей деньги выполняют лишь как мысленно представляемые, или идеальные, деньги. Это обстоятельство породило самые нелепые теории денег. Хотя функцию меры стоимостей выполняют лишь мысленно представляемые деньги, цена всецело зависит от реального денежного материала. Стоимость, т. е. количество человеческого труда, содержащегося, например, в одной тонне железа, выражается в мысленно представляемом количестве денежного товара, содержащем столько же труда. Следовательно, смотря по тому, золото, серебро или медь служит мерой стоимости, стоимость тонны железа выражается в совершенно различных ценах, или в совершенно различных количествах золота, серебра или меди.

Если мерой стоимости служат одновременно два различных товара, например золото и серебро, то цены всех товаров получают два различных выражения: золотые цены и серебряные цены; и те и другие спокойно уживаются рядом, пока остается неизменным отношение между стоимостями золота и серебра, например 1: 15. Но всякое изменение этого отношения стоимостей нарушает существующее отношение между золотыми и серебряными ценами товаров и таким образом доказывает фактически, что двойственность меры стоимости противоречит ее функции.

Товары, цены которых определены, все принимают такую форму: a товара $A = x$ золота; b товара $B = y$ золота; c товара $C = z$ золота и т. д., где a , b , c представляют определенные массы товаров A , B , C , а x , y , z — определенные массы золота. Товарные стоимости превратились, таким образом, в мысленно представляемые количества золота различной величины, т. е., несмотря на пестрое разнообразие своих товарных тел, превратились в величины одноименные, в величины золота. Как такие различные количества золота, они сравниваются между собой и соизмеряются друг с другом, причем возникает техническая необходимость сводить их к какому-либо фиксированному количеству золота как единице измерения. Сама эта единица измерения путем дальнейшего деления на определенные части разветвляется в масштаб. Золото, серебро, медь еще до своего превращения в деньги обладают таким масштабом в виде весовых делений: так, если единицей измерения служит, например, фунт, то, с одной стороны, он разделяется дальше ни унции и т. д., с другой стороны, путем соединения фунтов, получаются центнеры и т. д. Поэтому при металлическом обращении готовые названия весового масштаба всегда образуют и первоначальные названия денежного масштаба, или масштаба цен.

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. Мерой стоимостей золото может служить лишь потому, что оно само представляет продукт труда и, следовательно, стоимость потенциально переменную.

Очевидно, прежде всего, что изменение стоимости золота никоим образом не отражается на его функции в качестве масштаба цен. Как бы ни изменялась стоимость золота, стоимости определенных количеств его сохраняют между собой одно и то же отношение. Если бы стоимость золота упала даже в тысячу раз, 12 унций золота по-прежнему обладали бы в двенадцать раз большей стоимостью, чем одна унция золота, а при определении цен дело идет лишь об отношениях различных количеств золота друг к другу. Так как, с другой стороны, при понижении или повышении стоимости золота вес одной унции его остается неизменным, то остается неизменным также и вес частей унции; следовательно, золото как фиксированный масштаб цен всегда оказывает одни и те же услуги, как бы ни изменялась его стоимость.

Изменение стоимости золота не препятствует также его функции в качестве меры стоимости. Оно затрагивает все товары одновременно и потому *caeteris paribus* [при прочих равных условиях] но изменяет их взаимных относительных стоимостей, несмотря на то, что эти последние выражаются то в более высоких, то в более низких золотых ценах, чем выражались раньше.

Как при выражении стоимости одного товара в потребительной стоимости какого-либо другого товара, так и при оценке товаров золотом предполагается лишь одно: что в данное время производство определенного количества золота стоит данного количества труда. Что касается движения товарных цен вообще, то к нему приложимы развитые выше законы простого относительного выражения стоимости.

При неизменной стоимости денег общее повышение товарных цен может произойти лишь при том условии, если повышаются

стоимости товаров; при неизменной стоимости товаров, — если понижается стоимость денег. И наоборот. При неизменной стоимости денег все товарные цены могут понижаться лишь при том условии, если понижаются товарные стоимости; при неизменных товарных стоимостях, — если повышается стоимость денег. Отсюда отнюдь не следует, что повышение стоимости денег всегда вызывает пропорциональное понижение товарных цен, а понижение стоимости денег — пропорциональное повышение товарных цен. Это справедливо лишь по отношению к товарам, стоимость которых остается неизменной. Например, такие, товары, стоимость которых повышается одновременно и в одинаковой мере со стоимостью денег, сохраняют свои цены неизменными. Если их стоимость повышается медленнее или быстрее, чем стоимость денег, то понижение или повышению их цен определяется разницей между движением их стоимости и движением стоимости денег и т. д.

Возвратимся к рассмотрению формы цены.

По ряду различных причин денежные названия определенных по весу количеств металла мало-помалу отделяются от своих первоначальных весовых названий. Из числа этих причин исторически решающими были следующие. 1) Введение иностранных денег у народов, находящихся на сравнительно низких ступенях развития. Так, например, в Древнем Риме золотые и серебряные монеты сначала обращались как иностранные товары. Названия этих иностранных денег, конечно, отличны от названий местных весовых единиц. 2) С развитием богатства менее благородный металл вытесняется в своей функции меры стоимости более благородным: медь вытесняется серебром, серебро — золотом, хотя этот порядок и противоречит поэтической хронологии золотого и серебряного веков. Фунт стерлингов был, например, денежным названием для действительного фунта серебра. Но когда золото вытеснило серебро в качестве меры стоимости, это же самое название стало применяться к количеству золота, составляющему, быть может, $\frac{1}{15}$ фунта и т. д. в зависимости от отношения между стоимостью золота и серебра. Фунт как денежное название и фунт как обычное весовое название данного количества золота теперь разделились. 3) В течение целого ряда веков государи занимались непрерывной фальсификацией денег, вследствие чего от первоначального веса

монет действительно остались одни только названия.

Благодаря этим историческим процессам отделение денежного названия весовых количеств металла от их обычных весовых названий становится народным обыкновением. Так как денежный масштаб, с одной стороны, совершенно условен, а, с другой стороны, должен пользоваться всеобщим признанием, то он, в конце концов, регулируется законом. Определенное весовое количество благородного металла, например унция золота, официально разделяется на определенные части, которые нарекаются при этом своим легальным крещением определенными именами, например фунт, талер и т. д. Такая часть, являясь собственно денежной единицей измерения, делится, в свою очередь, на новые части, получающие на основе закона свои наименования: шиллинг, пенни и т. д. Во всяком случае определенные весовые количества металла по-прежнему остаются масштабом металлических денег. Изменяется только способ деления на части и наименования последних.

Итак, цены, или количества золота, в которые идеально превращаются стоимости товаров, выражаются теперь в денежных названиях, или законодательно установленных счетных названиях золотого масштаба. Вместо того чтобы сказать, что один квартал пшеницы равен одной унции золота, англичанин скажет, что он равен 3 ф. ст. 17 шилл. 10 $\frac{1}{2}$ пенсам. Таким образом, в своих денежных названиях товары показывают, чего они стоят, и деньги служат счетными деньгами каждый раз, когда требуется фиксировать какую-либо вещь как стоимость, т. е. в денежной форме.....

Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда. Следовательно, эквивалентность товара и того количества денег, название которого есть его цена, представляет собой тавтологию, да и вообще относительное выражение стоимости товара есть в то же время выражение эквивалентности двух товаров. Но если цена как показатель величины стоимости товара есть в то же время показатель его менового отношения к деньгам, то отсюда не вытекает обратного положения, что показатель менового отношения товара к деньгам неизбежно должен быть показателем величины стоимости. Пусть общественно необходимый труд равной величины выражается в 1 квартере пшеницы и в 2 фунтах

стерлингов (около $\frac{1}{2}$, унции золота). 2 ф. ст. есть денежное выражение величины стоимости квартера пшеницы, или его цена. Но если обстоятельства позволяют назначить цену этого квартера в 3 ф. ст. или вынуждают снизить ее до 1 ф. ст., то, очевидно, что 1 ф. ст. слишком малое, а 3 ф. ст. слишком большое выражение величины стоимости пшеницы, — тем не менее и 1 ф. ст. и 3 ф. ст. суть цены пшеницы, потому что, во-первых, они являются ее формой стоимости, деньгами, и, во-вторых, показателями ее менового отношения к деньгам. При неизменных условиях производства или неизменной производительной силе труда на воспроизводство одного квартера пшеницы должно быть затрачено во всех случаях одинаковое количество общественного рабочего времени. Это обстоятельство не зависит от воли ни производителей пшеницы, ни других товаровладельцев. Величина стоимости товара выражает, таким образом, необходимое, имманентное самому процессу созидания товара отношение его к общественному рабочему времени. С превращением величины стоимости в цену это необходимое отношение проявляется как меновое отношение данного товара к находящемуся вне его денежному товару. Но в этом меновом отношении может выразиться как величина стоимости товара, так и тот плюс или минус по сравнению с ней, которым сопровождается отчуждение товара при данных условиях. Следовательно, возможность количественного несовпадения цены с величиной стоимости, или возможность отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены. И это не является недостатком этой формы, — наоборот, именно эта отличительная черта делает ее адекватной формой такого способа производства, при котором правило может прокладывать себе путь сквозь беспорядочный хаос только как слепо действующий закон средних чисел.

Но форма цены не только допускает возможность количественного несовпадения величины стоимости с ценой, т. е. величины стоимости с ее собственным денежным выражением, — она может скрывать в себе качественное противоречие, вследствие чего цена вообще перестает быть выражением стоимости, хотя деньги представляют собой лишь форму стоимости товаров. Вещи, которые сами по себе не являются товарами, например совесть, честь и т. д., могут стать для своих владельцев предметом продажи

и, таким образом, благодаря своей цене приобрести товарную форму. Следовательно, вещь формально может иметь цену, не имея стоимости. Выражение цены является здесь мнимым, как известные величины в математике. С другой стороны, мнимая форма цены, — например, цена не подвергавшейся обработке земли, которая не имеет стоимости, так как в ней не овеществлен человеческий труд, — может скрывать в себе действительное стоимостное отношение или отношение, производное от него.

Цена, как и относительная форма стоимости вообще, выражает стоимость товара, например тонны железа, таким образом, что определенное количество эквивалента, например одна унция золота, всегда может быть непосредственно обменена на железо, откуда, однако, отнюдь не следует обратное: что железо, в свою очередь, может быть непосредственно обменено на золото. Итак, чтобы на деле выступить в качестве меновой стоимости, товар должен совлечь с себя свою натуральную плоть, превратиться из мысленно представляемого золота в золото действительное, хотя бы это пресуществление оказалось для него «горше», чем для гегелевского «понятия» переход от необходимости к свободе, чем для омара сбрасывание своей скорлупы, или для св. Иеронима совлечение с себя ветхого Адама. Наряду со своим реальным образом, например образом железа, товар может обладать в цене идеальным образом стоимости, или мысленно представляемым образом золота, но он не может быть одновременно действительным железом и действительным золотом. Для того чтобы дать ему цену, достаточно приравнять к нему мысленно представляемое золото. Но он должен быть замещен действительным золотом, чтобы сыграть для своего владельца роль всеобщего эквивалента. Если бы, например, владелец железа столкнулся с владельцем какого-либо элегантного товара и сказал, что цена железа есть уже денежная форма, то ему бы ответили, как св. Петр на небесах отвечал Данте, изложившему перед ним сущность веры:

«Неуличим в изъяне
Испытанной монеты вес и сплав,
Но есть ли у тебя она в кармане».

Форма цены предполагает отчуждаемость товаров за деньги и необходимость такого отчуждения. С другой стороны, золото

функционирует как идеальная мера стоимости только потому, что оно уже обращается как денежный товар в меновом процессе. В идеальной мере стоимостей скрывается, таким образом, звонкая монета.

2. СРЕДСТВО ОБРАЩЕНИЯ А) МЕТАМОРФОЗ ТОВАРОВ

...Поскольку процесс обмена перемещает товары из рук, где они являются непотребительными стоимостями, в руки, где они являются потребительными стоимостями, постольку этот процесс есть общественный обмен веществ. Продукт одного полезного вида труда становится на место продукта другого полезного вида труда. Товар, достигнув пункта, где он служит в качестве потребительной стоимости, выпадает из сферы товарного обмена и переходит в сферу потребления. Нас интересует здесь лишь первая сфера. Поэтому мы будем рассматривать весь процесс лишь со стороны формы, следовательно, лишь смену форм, или метаморфоз, товаров, которая опосредствует общественный обмен веществ.

...Товары вступают в процесс обмена непозолоченными, неподсахаренными, в чем мать родила. Процесс обмена порождает раздвоение товара на товар и деньги, внешнюю противоположность, в которой товары выражают имманентную им противоположность между потребительной стоимостью и стоимостью. В этой противоположности товары как потребительная стоимость противостоят деньгам как меновой стоимости. Вместе с тем та и другая сторона этой противоположности есть товар, т. е. единство потребительной стоимости и стоимости. Но это единство различий на каждом из двух полюсов представлено противоположно, а потому оно выражает вместе с тем их взаимоотношение. Товар реально есть потребительная стоимость: его стоимостное бытие лишь идеально проявляется в цене, выражающей его отношение к золоту, которое противостоит ему как реальный образ его стоимости. Наоборот, вещество золота играет роль лишь материализации стоимости, т. е. денег. Поэтому золото реально есть меновая стоимость. Его потребительная стоимость пока лишь идеально обнаруживается в ряде относительных выражений стоимости, при помощи которых оно относится к противостоящим

ему товарам как к совокупности своих реальных потребительных форм. Эти противоположные формы товаров представляют собой действительные формы их движения в процессе обмена.

Последуем теперь за каким-либо товаровладельцем, хотя бы за нашим старым знакомым, ткачом холста, на арену менового процесса, на товарный рынок. Его товар, 20 аршин холста, имеет определенную цену. Эта цена равняется 2 фунтам стерлингом. Он обменивает холст на 2 ф. ст. и, как человек старого закала, снова обменивает эти 2 ф. ст. на семейную библию той же цены. Холст — для него только товар, только носитель стоимости — отчуждается в обмен на золото, форму его стоимости, и из этой формы снова превращается в другой товар, в библию, которая, однако, направится в дом ткача уже в качестве предмета потребления и будет удовлетворять там потребность в душевительном чтении. Процесс обмена товара осуществляется, таким образом, в виде двух противоположных и друг друга дополняющих метаморфозов — превращения товара в деньги и его обратного превращения из денег в товар. Моменты товарного метаморфоза представляют собой в то же время сделки товаровладельца — продажу, обмен товара на деньги; куплю, обмен денег на товар, и единство этих двух актов: продажу ради купли.

Если ткач обратит свое внимание лишь на конечный результат торговой сделки, то окажется, что он обладает вместо холста библией, вместо своего первоначального товара другим товаром той же самой стоимости, но иной полезности. Аналогичным путем присваивает он себе и все другие необходимые ему жизненные средства и средства производства. С его точки зрения весь процесс лишь опосредствует обмен продукта его труда на продукт чужого труда, опосредствует обмен продуктов.

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

$$\begin{array}{c} \text{Товар} \text{ — Деньги} \text{ — Товар} \\ T \text{ - } D \text{ - } T \end{array}$$

Со стороны своего вещественного содержания это-движение представляет собой $T \text{ — } T$, обмен товара на товар, обмен веществ общественного труда, обмен веществ, в конечном результате которого угасает и самый процесс.

T — Д. 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. Если оно не удастся, то оказывается обманутым в своих надеждах если не сам товар, то его владелец. Общественное разделение труда делает труд последнего столь же односторонним, сколь разносторонни его потребности. Именно поэтому его продукт служит для него лишь меновой стоимостью. Всеобщую, общественно значимую эквивалентную форму он получает лишь в деньгах, но деньги находятся в чужом кармане. Для того чтобы извлечь их оттуда, товар должен, прежде всего представлять собой потребительную стоимость для владельца денег, т. е. затраченный на него труд должен быть затрачен в общественно полезной форме, или должен быть действительным звеном общественного разделения труда.

.....Разделение труда превращает продукт труда в товар и делает поэтому необходимым его превращение в деньги. Оно в то же время превращает в дело случая, удастся ли это пресуществление. Но здесь мы должны рассмотреть явление в его чистом виде, следовательно должны предположить его нормальное течение. Впрочем, если этот процесс вообще совершается, т. е. если товар оказывается проданным, то всегда имеет место превращение формы, хотя в случаях ненормальных при этом превращении формы субстанция — величина стоимости — может быть урезана или повышена.

Для одного товаровладельца золото замещает его товар, для другого — товар замещает его золото. Чувственно воспринимаемое явление состоит в том, что товар и золото, 20 аршин холста и 2 ф. ст., перемещаются из рук в руки или с места на место, т. о. обмениваются друг на друга. Но на что обменивается товар? На всеобщую форму своей собственной стоимости. А золото? На особенный вид своей потребительной стоимости. Почему золото противостоит холсту в качестве денег? Потому что цена холста, 2 ф. ст., т. е. его денежное название, уже выражает его отношение к золоту как к деньгам. Первоначальная 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 $Д — T$.

До сих пор мы знаем только одно экономическое отношение между людьми — отношение товаровладельцев, в котором товаровладельцы присваивают чужой продукт труда только путем отчуждения своего собственного. Следовательно, один товаровладелец может противостоять другому в качестве владельца денег лишь потому, что либо продукт его труда от природы обладает денежной формой, т. е. является денежным материалом, золотом и т. д., либо его собственный товар уже переменил кожу, сбросил с себя свою первоначальную потребительную форму. Чтобы функционировать в качестве денег, золото должно, конечно, вступить в каком-нибудь пункте на товарный рынок. Этот пункт находится в местах его добычи, — там, где оно как непосредственный продукт труда обменивается на другой продукт труда той же стоимости. Но, начиная с этого момента, оно непрерывно выражает в себе реализованные цены товаров. Если оставить в стороне обмен золота на товар в местах добычи золота, то в руках каждого товаровладельца золото есть отделившийся образ его отчужденного товара, продукт продажи, или первого метаморфоза товара $T — Д$. Идеальными деньгами, или мерой стоимости, золото стало потому, что все товары измеряли в нем свои стоимости и таким образом сделали его мысленно представляемой противоположностью их потребительной формы, образом их стоимости. Реальными деньгами оно становится потому, что товары в процессе своего всестороннего отчуждения делают его действительно отделившейся от них и превращенной формой их потребительной стоимости, а, следовательно, действительным образом их стоимости. Как образ стоимости, товар стирает с себя всякий след своей естественно выросшей потребительной стоимости, всякий след создавшего его особенного полезного труда, и превращается в однородную общественную материализацию лишенного различий человеческого труда. В

деньгах нельзя разглядеть, какого сорта товар превратился в них. В своей денежной форме один товар выглядит совершенно так же, как и всякий другой. Деньги могут представлять собой навоз, хотя навоз отнюдь не деньги. Допустим, что те два золотых, за которые наш ткач отдал свой товар, являются превращенной формой квартера пшеницы. Продажа холста, $T—D$, есть в то же время купля его, $D—T$. Но в качестве продажи холста этот процесс открывает собой движение, заканчивающееся противоположностью этого акта, куплей библии; в качество же купли холста тот же процесс заканчивает движение, начавшееся с противоположности этого акта — с продажи пшеницы. $T—D$ (холст — деньги), первая фаза процесса $T—D—T$ (холст — деньги — библия), есть в то же время $D—T$ (деньги — холст), т. е. последняя фаза другого процесса $T—D—T$ (пшеница — деньги — холст). Первый метаморфоз товара, его превращение из товарной формы в деньги, всегда является в то же время вторым противоположным метаморфозом какого-либо другого товара, обратным превращением последнего из денежной формы в товар.

$D—T$. Второй, или заключительный, метаморфоз товара — купля. Так как деньги есть образ всех других товаров, отделившийся от них, или продукт их всеобщего отчуждения, то они представляют собой абсолютно отчуждаемый товар. Они читают все цены в обратном направлении и отражаются, таким образом, во всех товарных телах как в покорном материале для своего собственного превращения в товар. Вместе с тем цены, эти влюбленные взоры, бросаемые товарами на деньги, указывают последним границу их способности к перевоплощению, а именно их собственное количество. Так как товар, превращаясь в деньги, исчезает как таковой, то на деньгах не остается следов того, как именно они попали в руки владельца и что именно в них превратилось. Деньги *non olet* [не пахнут], каково бы ни было их происхождение. Если, с одной стороны, деньги представляют проданный товар, то, с другой стороны, они представляют товары, которые можно купить.

$D—T$, т. е. купля, есть в то же время продажа, или $T—D$; следовательно, последний метаморфоз данного товара есть в то же время первый метаморфоз какого-либо другого товара. Для нашего ткача жизненный путь его товара заканчивается библией, в

которую он превратил полученные им 2 фунта стерлингов. Но продавец библии превращает полученные от ткача 2 ф. ст. в водку. $D — T$, заключительная фаза процесса $T — D — T$ (холст — деньги — библия), есть в то же время $T — D$, первая фаза $T — D — T$ (библия — деньги — водка). Так как производитель товара доставляет на рынок лишь односторонний продукт, он продает его обыкновенно значительными массами; между тем его разносторонние потребности заставляют его постоянно раздроблять реализованную цену, или вырученную денежную сумму, между многочисленными покупками. Одна продажа приводит, таким образом, ко многим актам купли различных товаров. Итак, заключительный метаморфоз одного товара образует сумму первых метаморфозов других товаров.

Если мы возьмем теперь метаморфоз какого-либо товара, например холста, в целом, то мы увидим прежде всего, что метаморфоз этот состоит из двух противоположных и дополняющих друг друга движений: $T — D$ и $D — T$. Эти два противоположные превращения товара осуществляются в двух противоположных общественных актах товаровладельца и отражаются в двух противоположных экономических ролях этого последнего. Как агент продажи, он — продавец, как агент купли — покупатель. Но так как в каждом своем превращении товар существует одновременно в обеих своих формах — товарной и денежной, — которые лишь располагаются на противоположных полюсах, то одному и тому же товаровладельцу, поскольку он является продавцом, противостоит другой в качестве покупателя, а поскольку он является покупателем, ему противостоит другой в качестве продавца. Подобно тому как один и тот же товар последовательно совершает два противоположных превращения — из товара в деньги и из денег в товар, — точно так же один и тот же товаровладелец меняет роль продавца на роль покупателя. Следовательно, это не прочно фиксированные роли, а роли, постоянно переходящие в процессе товарного обращения от одного лица к другому. Полный метаморфоз товара, в своей простейшей форме, предполагает четыре крайних точки и три *personae dramatis* [действующих лица]. Сначала товар противостоит деньгам как образу своей стоимости, который «по ту сторону», в чужом кармане, обладает своей вещно-осязательной реальностью.

Следовательно, товаровладельцу противостоит владелец денег. Как только товар превратился в деньги, они становятся его мимолетной эквивалентной формой, потребительная стоимость или содержание которой существует «по сю сторону», в других товарных телах. Деньги, конечный пункт первого превращения товара, представляют собой в то же время исходный пункт второго превращения. Следовательно, продавец в первом акте процесса является покупателем во втором акте, где ему противостоит третий товаровладелец как продавец.

Две противоположно направленные фазы движения товарного метаморфоза образуют кругооборот: товарная форма, сбрасывание товарной формы, возвращение к товарной форме. Во всяком случае сам товар определяется здесь противоположным образом. У исходного пункта он является не потребительной стоимостью, у конечного пункта он — потребительная стоимость для своего владельца. Точно так же деньги сначала выступают как твердый кристалл стоимости, в который превращается товар, а затем расплываются в мимолетную эквивалентную форму товара.

....Товарное обращение не только формально, но и по существу отлично от непосредственного обмена продуктами. В самом деле, присмотримся к только что описанному процессу. Ткач несомненно обменял холст на библию, собственный товар — на чужой. Но это явление существует как таковое только для него самого. Продавец библии, предпочитающий горячительный напиток холодной святости, вовсе не думал о том, что на его библию обменивается холст; равным образом ткач совершенно не подозревает, что на его холст обменена пшеница и т. д. Товар лица *B* замещает товар лица *A*, но *A* и *B* не обмениваются взаимно своими товарами. Фактически может случиться, что *A* и *B* покупают взаимно друг у друга, но такое случайное совпадение отнюдь не вытекает из общих условий обращения товаров. С одной стороны, мы видим здесь, как обмен товаров разрывает индивидуальные и локальные границы непосредственного обмена продуктами и развивает обмен веществ человеческого труда. С другой стороны, здесь развивается целый круг общественных связей, которые находятся вне контроля действующих лиц и носят характер отношений, данных от природы. Ткач может продать холст лишь потому, что крестьянин уже продал пшеницу; любитель

водки может продать библию лишь потому, что ткач продал холст; винокур может продать свой горячительный напиток лишь потому, что другой продал напиток живота печного и т. д.

Вследствие этого процесс обращения не заканчивается, как непосредственный обмен продуктами, после того как потребительные стоимости поменялись местами и владельцами. Деньги не исчезают оттого, что они в конце выпадают из ряда метаморфозов данного товара. Они снова и снова осаждаются в тех пунктах процесса обращения, которые очищаются тем или другим товаром. Например, в общем метаморфозе холста: холст — деньги — библия, сначала холст выпадает из обращения, деньги заступают его место, затем библия выпадает из обращения, и деньги заступают ее место. Благодаря замещению одного товара другим к рукам третьего лица прилипает денежный товар. Обращение непрерывно источает из себя денежный пот.

Трудно представить себе что-либо более плоское, чем догмат, будто товарное обращение обязательно создает равновесие между куплями и продажами, так как каждая продажа есть в то же время купля, и *vice versa* [наоборот]. Если этим хотят сказать, что число действительно совершившихся продаж равно числу покупок, то это — бессодержательная тавтология. Однако этим догматом хотят доказать, что продавец приводит за собой на рынок своего покупателя. Купля и продажа представляют собой один и тот же акт как взаимоотношение двух полярно противоположных лиц — владельца денег и товаровладельца. Но, как действия одного и того же лица, они образуют два полярно противоположных акта. Таким образом, тождество продажи и купли предполагает, что товар становится бесполезным, когда он, будучи брошен в алхимическую реторту обращения, не выходит из нее в виде денег, не продается товаровладельцем, а, следовательно, не покупается владельцем денег. Это тождество предполагает далее, что процесс обмена, если он удастся, есть некоторая пауза, известный период в жизни товара, который может быть более или менее продолжительным. Так как первый метаморфоз товара есть одновременно продажа и купля, то этот частичный процесс составляет в то же время самостоятельный процесс. У покупателя есть товар, у продавца есть деньги, т. е. товар, сохраняющий форму, способную к обращению независимо от того, рано или поздно он фактически снова выступит на рынке.

Никто не может продать без того, чтобы кто-нибудь другой не купил. Но никто не обязан немедленно покупать только потому, что сам он что-то продал. Обращение товаров разрывает временные, пространственные и индивидуальные границы обмена продуктов именно благодаря тому, что непосредственная тождественность между отчуждением своего продукта труда и получением взамен него чужого расчленяется на два противоположных акта — продажи и купли. Если процессы, противостоящие друг другу в качестве совершенно самостоятельных, образуют известное внутреннее единство, то это как раз и означает, что их внутреннее единство осуществляется в движении внешних противоположностей. Когда внешнее обособление внутренне несамостоятельных, т. е. дополняющих друг друга, процессов достигает определенного пункта, то единство их обнаруживается насильственно — в форме кризиса. Имманентная товару противоположность потребительной стоимости и стоимости, противоположность частного труда, который в то же время должен выразить себя в качестве труда непосредственно общественного, противоположность особенного и конкретного труда, который в то же время имеет значение лишь труда абстрактно всеобщего, противоположность персонификации вещей и овеществления лиц — это имманентное противоречие получает в противоположностях товарного метаморфоза развитые формы своего движения. Следовательно, уже эти формы заключают в себе возможность — однако только возможность — кризисов. Превращение этой возможности в действительность требует целой совокупности отношений, которые в рамках простого товарного обращения вовсе еще не существуют.

Как посредник в процессе обращения товаров, деньги приобретают функцию средства обращения....

5. 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. Золото функционирует как деньги, с одной

стороны, в тех случаях, когда оно должно выступать в своей золотой (или серебряной) телесности, как денежный товар, т. е. там, где оно выступает не чисто идеально, — как в функции меры стоимости, — и не как нечто, способное быть замещенным своими представителями — как в функции средства обращения. С другой стороны, золото (или серебро) функционирует как деньги в тех случаях, когда его функция — независимо от того, выполняет ли оно «эту функцию само, своей собственной персоной, или через своих заместителей, — закрепляет за ним роль единственного образа стоимости, или единственного адекватного бытия меновой стоимости, в противовес всем другим товарам, которые выступают только как потребительные стоимости.

А) ОБРАЗОВАНИЕ СОКРОВИЩ

Непрерывный кругооборот двух противоположных товарных метаморфозов, или постоянная смена актов продажи и купли, проявляется в неустанном обращении денег, или в их функции *perpetuum mobile* [непрерывно действующего механизма] обращения. Деньги иммобилизуются или превращаются, как говорит Буагильбер, из *meuble* [движимого] в *immeuble* [недвижимое], из монеты в деньги, как только прерывается ряд метаморфозов, и продажа уже не дополняется непосредственно следующей за ней куплей.

Уже с самых первых зачатков товарного обращения возникают необходимость и страстное стремление удерживать у себя продукт первого метаморфоза — превращенную форму товара, или его золотую куколку. Товар продают не для того, чтобы купить другие товары, а для того, чтобы заместить товарную форму денежной. Из простого посредствующего звена при обмене веществ эта перемена формы становится самоцелью. Отчужденная форма товара встречает препятствия к тому, чтобы функционировать в качестве абсолютно отчуждаемой формы товара, или в качестве лишь его мимолетной денежной формы. Вследствие этого деньги окаменевают в виде сокровища, и продавец товаров становится собирателем сокровищ.

Именно в начальный период товарного обращения в деньги превращается лишь избыток потребительных стоимостей. Таким образом золото и серебро сами собой становятся общественным

выражением избытка, или богатства. Эта наивная форма накопления сокровищ увековечивается у таких народов, где традиционному и рассчитанному на собственное потребление способу производства соответствует прочно установившийся круг потребностей. Это мы видим, например, у азиатов, особенно у индийцев. Вандерлинт, который воображает, что товарные цены определяются массой имеющегося в данной стране золота и серебра, задает себе вопрос, почему индийские товары так дешевы? Ответ: потому что индийцы зарывают свои деньги. С 1602 по 1734 г., — говорит он, — они зарыли на 150 млн. ф. ст. серебра, которое было первоначально привезено из Америки в Европу. С 1856 по 1866 г., т. е. за одно десятилетие, Англия вывезла в Индию и Китай (металл, экспортированный в Китай, в значительной своей части направляется опять-таки в Индию) на 120 млн. ф. ст. серебра, которое раньше было выменяно на австралийское золото.

При дальнейшем развитии товарного производства каждый товаропроизводитель должен обеспечить себе *nexus regum*, известный «общественно признанный залог». Его потребности непрерывно вновь и вновь заявляют о себе и непрерывно побуждают его покупать чужие товары, в то время как производство и продажа его собственного товара стоит времени и зависит от случайностей. Чтобы купить, не продавая, он должен сначала продать, не покупая. Кажется, что эта операция, если представить ее как общее правило, сама себе противоречит. Однако в местах их добычи благородные металлы непосредственно обмениваются на другие товары. Здесь имеет место продажа (со стороны товаровладельцев) без купли (со стороны владельцев золота или серебра). И последующие продажи без следующих за ними актов купли лишь опосредствуют дальнейшее распределение благородных металлов между всеми товаровладельцами. Таким образом, во всех пунктах обращения накаплиются золотые и серебряные сокровища самых различных размеров. Вместе с возможностью удерживать товар как меновую стоимость или меновую стоимость как товар пробуждается жажда золота. С расширением товарного обращения растет власть денег, этой абсолютно общественной формы богатства, всегда находящейся в состоянии боевой готовности.

«Золото — удивительная вещь! Кто обладает им, тот господин всего, чего он захочет. Золото может даже душам открыть дорогу в рай» (Колумб,

в письме с Ямайки, 1503 г.).

....Созидание сокровищ выполняет различные функции при металлическом обращении. Его ближайшая функция возникает из условий обращения золотой и серебряной монеты. Мы уже видели, что постоянные колебания размеров товарного обращения, колебания цен и скорости товарного обращения вызывают непрерывные отливы и приливы находящейся в обращении денежной массы. Следовательно, последняя должна обладать способностью к расширению и сокращению. То деньги должны притягиваться в качестве монеты, то монета должна отталкиваться в качестве денег. Чтобы действительно циркулирующая денежная масса соответствовала постоянно степени полной насыщенности сферы обращения, количество золота и серебра, находящееся в каждой стране, должно быть больше того, что требуется в каждый данный момент для монетной функции. Это условие выполняется благодаря превращению денег в сокровище. Резервуары сокровищ служат одновременно отводными и приводными каналами для находящихся в обращении денег, которые поэтому никогда не переполняют каналов обращения.

В) 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. Производство различных товаров связано с различными временами года. Один товар рождается у самого своего рынка, другой должен совершить путешествие на отдаленный рынок. 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. С другой стороны, пользование известным видом товаров, например домом, продается на известный промежуток времени. В таких случаях лишь по истечении срока покупатель действительно получает потребительную стоимость товара. Он покупает поэтому товар раньше, чем оплачивает его. Один товаровладелец продает наличный товар, а другой покупает, выступая как просто представитель денег или как представитель будущих денег. 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 заключает 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 преходящая и посредствующая форма обмена веществ, а как индивидуальное воплощение общественного труда, как самостоятельное наличное бытие меновой стоимости, или абсолютный товар. Противоречие это обнаруживается с особенной силой в тот момент производственных и торговых кризисов, который называется денежным кризисом. Последний возможен лишь там, где цепь следующих один за другим платежей и искусственная система взаимного погашения их достигли полного развития. При всеобщих нарушениях хода этого механизма, из чего бы они ни возникали, деньги внезапно и непосредственно превращаются из чисто идеального образа счетных денег в звонкую монету, Теперь они уже не могут быть замещены обыденным товаром. Потребительная стоимость товара теряет свою ценность, а стоимость товара исчезает перед лицом ее стоимостной формы. Еще вчера буржуа, опьяненный расцветом промышленности, рассматривал деньги сквозь дымку просветительной философии и объявлял их пустой видимостью: «Только товар — деньги». «Только деньги — товар!» — вопят сегодня те же самые буржуа во всех концах мирового рынка. Как олень жаждет свежей воды, так буржуазная душа жаждет теперь денег, этого единственного

богатства. Во время кризиса противоположность между товаром и образом его стоимости, деньгами, вырастает в абсолютное противоречие. Поэтому и форма проявления денег здесь безразлична. Денежный голод не изменяет своей напряженности от того, приходится ли платить золотом или кредитными деньгами,

Кредитные деньги возникают непосредственно из функции денег как средства платежа, причем долговые обязательства за проданные товары, в свою очередь, начинают обращаться, перенося долговые требования с одного лица на другое. С другой стороны, с расширением кредитного дела расширяется и функция денег как средства платежа. В качестве средства платежа деньги получают собственные формы существования, в которых они и находят себе место в сфере крупных торговых сделок, в то время как золотая и серебряная монета оттесняется главным образом в сферу розничной торговли.....

Развитие денег как средства платежа вызывает необходимость накапливать деньги перед сроками уплаты. В то время как собирание сокровищ, как самостоятельная форма обогащения, исчезает вместе с развитием буржуазного общества, оно, наоборот, растет вместе с последним в форме накопления резервного фонда средств платежа.

С) МИРОВЫЕ ДЕНЬГИ

Выходя за пределы внутренней сферы обращения, деньги сбрасывают с себя приобретенные ими в этой сфере локальные формы — масштаба цен, монеты, разменной монеты, знаков стоимости — и опять выступают в своей первоначальной форме слитков благородных металлов. В мировой торговле товары развертывают свою стоимость универсально. Поэтому и самостоятельный образ их стоимости противостоит им здесь в качестве мировых денег. Только на мировом рынке деньги в полной мере функционируют как товар, натуральная форма которого есть вместе с тем непосредственно общественная форма осуществления человеческого труда *in abstracto*. Способ их существования становится адекватным их понятию.

В сфере внутреннего обращения только один какой-нибудь товар может служить мерой стоимости, а, следовательно, и деньгами. На мировом рынке господствует двойная мера стоимости

— золото и серебро.

Мировые деньги функционируют как всеобщее средство платежа, всеобщее покупательное средство и абсолютно общественная материализация богатства вообще (universal wealth). Функция средства платежа, средства, служащего для расчетов по международным балансам, преобладает. Отсюда лозунг меркантилистской системы — торговый баланс. Международным покупательным средством золото и серебро служат по существу тогда, когда внезапно нарушается обычное равновесие обмена веществ между различными нациями. Наконец, они функционируют как абсолютно общественная материализация богатства там, где дело идет не о купле или платеже, а о перенесении богатства из одной страны в другую, и где это перенесение в товарной форме исключается или конъюнктурой товарного рынка или самой поставленной целью.

Как для внутреннего обращения, так и для обращения на мировом рынке каждая страна нуждается в известном резервном фонде. Следовательно, функции сокровища возникают частью из функции денег как средства обращения и средства платежа на внутреннем рынке, частью из их функции как мировых денег. Для последней роли всегда требуется действительный денежный товар, золото и серебро во всей их телесности, вследствие чего Джемс Стюарт характеризует золото и серебро, в отличие от их локальных заместителей, как money of the world [мировые деньги].

Движение золотого и серебряного потока имеет двоякий характер. С одной стороны, отправляясь от своих источников, он разливается по всему мировому рынку, перехватывается в различной степени различными сферами национального обращения, входит в их внутренние каналы обращения, замещает сношенные золотые и серебряные монеты, доставляет материал для предметов роскоши и застывает в виде сокровищ. Это первое движение совершается при посредстве прямого обмена национального труда, реализованного в товарах, на реализованный в благородных металлах труд стран, добывающих золото и серебро. С другой стороны, золото и серебро постоянно перемещаются туда и сюда между сферами обращения различных наций, следуя в этом своем движении за непрерывными колебаниями вексельного курса.

Страны развитого буржуазного производства ограничивают

сокровища, массами сконцентрированные в банковских резервуарах, необходимым для их специфических функций минимумом. За известными исключениями, чрезмерное по сравнению с средним уровнем накопление сокровищ в резервуарах свидетельствует о застое товарного обращения, или о приостановке течения товарных метаморфозов.

ОТДЕЛ ВТОРОЙ. ПРЕВРАЩЕНИЕ ДЕНЕГ В КАПИТАЛ

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. 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.

Если мы оставим в стороне вещественное содержание товарного обращения, обмен различных потребительных стоимостей, и будем рассматривать лишь экономические формы, порождаемые этим процессом, то мы найдем, что деньги, представляют собой его последний продукт. Этот последний продукт товарного обращения есть первая форма проявления капитала.

Исторически капитал везде противостоит земельной собственности сначала в форме денег, как денежное имущество, как купеческий и ростовщический капитал. Но нет надобности обращаться к истории возникновения капитала для того, чтобы убедиться, что деньги являются первой формой его проявления. История эта ежедневно разыгрывается на наших глазах. Каждый новый капитал при своем первом появлении на сцене, т. е. на товарном рынке, рынке труда или денежном рынке, неизменно является в виде денег, — денег, которые путем определенных процессов должны превратиться в капитал.

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.

Присмотримся ближе к обращению $D — T — D$. Подобно простому товарному обращению, оно проходит две противоположных фазы. Первая фаза, $D — T$, купля, представляет собой превращение денег в товар. Вторая фаза, $T — D$, или продажа, — обратное превращение товара в деньги. Единство обеих фаз составляет совокупное движение, в котором деньги обмениваются на товар и потом этот самый товар обменивается опять на деньги, товар покупается ради продажи, или, если оставить в стороне формальные различия между куплей и продажей, на деньги покупается товар и на товар — деньги. Результат, в котором угасает весь процесс, есть обмен денег на деньги, $D — D$. Если я на 100 ф. ст. покупаю 2 000 ф. хлопка и снова продаю эти 2 000 ф. хлопка за 110 ф. ст., то в конечном счете я обменял 100 ф. ст. на 110 ф. ст., деньги на деньги.

Очевидно, прежде всего, что процесс обращения $D — T — D$ был бы совершенно нелеп и бессодержателен, если бы он представлял собой лишь обходный путь для того, чтобы данную денежную стоимость обменять на ту же самую денежную стоимость, например 100 ф. ст. на 100 фунтов стерлингов. Несравненно проще и надежнее метод собирателя сокровищ, который хранит у себя свои 100 ф. ст., вместо того чтобы подвергать их опасностям обращения. С другой стороны, когда купец продает купленный им за 100 ф. ст. хлопок, то совершенно независимо оттого, выручает ли он при этом 110 ф. ст., или 100 ф. ст., или даже только 50 ф. ст., его деньги описывают своеобразный и оригинальный путь, совершенно отличный от простого товарного обращения, когда, например, крестьянин продает хлеб и на вырученные деньги покупает себе одежду. Итак, прежде всего мы должны охарактеризовать формальное различие между кругооборотами $D — T — D$ и $T — D — T$. Вместе с тем обнаружится и различие по существу, скрывающееся за этими

формальными различиями.

Посмотрим сначала, что общего в обеих этих формах.

Оба кругооборота распадаются на одни и те же противоположные фазы: $T — D$, продажа, и $D — T$, купля. В каждой из обеих фаз противостоят друг другу одни и те же два вещных элемента — товар и деньги и два лица в одних и тех же характерных экономических масках — покупатель и продавец. Каждый из обоих кругооборотов представляет собой единство одних и тех же противоположных фаз, и оба раза это единство осуществляется при посредстве трех контрагентов, из которых один только продает, другой только покупает, а третий попеременно покупает и продает.

Но что уже с самого начала разделяет кругообороты $T — D — T$ и $D — T — D$, так это обратная последовательность одних и тех же противоположных фаз обращения. Простое товарное обращение начинается продажей и заканчивается куплей, обращение денег как капитала начинается куплей и заканчивается продажей. Там товар, здесь деньги образуют исходный и конечный пункты движения. В первой форме роль посредника во всем процессе играют деньги, во второй, наоборот, — товар.

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 форме $T — D — T$ одни и те же деньги дважды меняют свое место. Продавец получает их от покупателя и уплачивает их другому продавцу. Весь процесс в целом, начинающийся получением денег за товар, заканчивается отдачей денег за товар. Обрато протекает процесс в форме $D — T — D$. Не одни и те же деньги, а один и тот же товар два раза меняет здесь свое место. Покупатель получает его из рук продавца и снова передает его в руки другого покупателя. Как в простом товарном обращении двукратное перемещение одних и тех же денег вызывает их окончательный переход из одних рук в другие, так здесь двукратная

перемена места одним и тем же товаром приводит деньги обратно к их исходному пункту.

Обратный приток денег к их исходному пункту не зависит от того, продается ли товар дороже, чем он был куплен, или нет. Это обстоятельство влияет лишь на величину притекающей обратно денежной суммы. Самое явление обратного притока имеет место, поскольку купленный товар снова продается, т. е. поскольку описывается полностью кругооборот $D — T — D$. Следовательно, здесь мы находим чувственно воспринимаемую разницу между обращением денег как капитала и их обращением просто как денег.

Кругооборот $T — D — T$ совершенно закончен, как только деньги, вырученные от продажи одного товара, унесены куплей другого товара. И если обратный приток денег к исходному пункту здесь все-таки произойдет, то лишь благодаря возобновлению или повторению всего процесса. Если я продаю квартал хлеба за 3 ф. ст. и на эти 3 ф. ст. покупаю платье, то для меня эти 3 ф. ст. истрачены окончательно. Я уже не имею к ним более никакого отношения. Они принадлежат торговцу платьем. Если бы я продал второй квартал пшеницы, то деньги вернулись бы ко мне обратно, но не вследствие первой сделки, а лишь вследствие ее повторения. Деньги снова удаляются от меня, если я доведу эту сделку до конца, совершив новую куплю. Следовательно, в обращении $T — D — T$ затрата денег не имеет никакого отношения к их обратному притоку. Напротив, в $D — T — D$ обратный приток денег обуславливается самим характером их затраты. Без этого обратного притока всю операцию надо признать неудавшейся или процесс прерванным и еще незаконченным, так как недостает его второй фазы — продажи, дополняющей и завершающей куплю.

Кругооборот $T — D — T$ имеет своей исходной точкой один товар, а конечной точкой другой товар, который выходит из обращения и поступает в потребление. Потребление, удовлетворение потребностей, одним словом — потребительная стоимость есть, таким образом, конечная цель этого кругооборота. Напротив, кругооборот $D — T — D$ имеет своим исходным пунктом денежный полюс и, в конце концов, возвращается к тому же полюсу. Его движущим мотивом, его определяющей целью является поэтому сама меновая стоимость.

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. Сначала обменять 100 ф. ст. на хлопок, а затем снова обменять этот хлопок на 100 ф. ст., т. е. окольным путем деньги на деньги, то же на то же, — такая операция представляется столь же бесцельной, сколь и нелепой. 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.

Возможно, правда, что в $T — D — T$ оба крайних пункта, T и T , например хлеб и платье, являются количественно различными стоимостями. Крестьянин может продать свой хлеб выше его стоимости или купить платье ниже его стоимости. С другой стороны, его может надуть торговец платьем. Но для самой этой формы обращения такие различия в стоимости представляют собой

нечто чисто случайное. Эта форма обращения, в противоположность $D — T — D$, ничуть не утрачивает своего смысла и значения, если оба крайние пункта, например хлеб и платье, эквивалентны друг другу. Более того, равенство их стоимостей представляет здесь собой условие нормального хода процесса.

Повторение, или возобновление продажи ради купли, так же как и самый этот процесс находят меру и смысл в лежащей вне этого процесса конечной цели, — в потреблении, в удовлетворении определенных потребностей. Напротив, при купле ради продажи начало и конец представляют собой одно и то же, а именно деньги, меновую стоимость, и уже вследствие одного этого данное движение бесконечно. Как бы то ни было, из D получилось $D + \Delta D$; из 100 ф. ст. — 100 + 10 фунтов стерлингов. Но рассматриваемые только с качественной стороны, 110 ф. ст. представляют собой то же самое, что и 100 ф. ст., а именно деньги. И с количественной стороны 110 ф. ст. — такая же ограниченная сумма стоимости, как и 100 фунтов стерлингов. Если бы эти 110 ф. ст. были израсходованы как деньги, они вышли бы из своей роли. Они перестали бы тогда быть капиталом. Извлеченные из обращения, они окаменевают в сокровище, и здесь уж ни один фартинг не нарастает на них, хотя бы они лежали до второго пришествия. Следовательно, раз дело идет о возрастании стоимости, потребность в таком возрастании присуща 110 ф. ст. так же, как и 100 ф. ст., потому что обе эти суммы представляют собой ограниченные выражения меновой стоимости, и, следовательно, они имеют одно и то же призвание приближаться к абсолютному богатству путем увеличения своих размеров. Правда, на один момент первоначально авансированная стоимость в 100 ф. ст. отличается от 10 ф. ст. прибавочной стоимости, выросшей на нее в обращении, но это различие тотчас же расплывается снова. В итоге процесса получается не так, что на одной стороне имеется первоначальная стоимость в 100 ф. ст., а на другой — прибавочная стоимость в 10 фунтов стерлингов. Получается единая стоимость в 110 фунтов стерлингов. Последняя имеет форму, столь же пригодную для того, чтобы снова начать процесс возрастания, как и первоначальные 100 фунтов стерлингов. 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.

Как сознательный носитель этого движения, владелец денег становится капиталистом. Его личность или, точнее, его карман — вот тот пункт, откуда исходят и куда возвращаются деньги. Объективное содержание этого обращения — возрастание стоимости — есть его субъективная цель, и поскольку растущее присвоение абстрактного богатства является единственным движущим мотивом его операций, постольку — и лишь постольку — он функционирует как капиталист, т. е. как олицетворенный, одаренный волей и сознанием капитал. Поэтому потребительную стоимость никогда нельзя рассматривать как непосредственную цель капиталиста. Равным образом не получение единичной прибыли является его целью, а ее неустанное движение. Это стремление к абсолютному обогащению, эта страстная погоня за стоимостью являются общими и для капиталиста и для собирателя сокровищ, но в то время как собиратель сокровищ есть лишь помешанный капиталист, капиталист есть рациональный собиратель сокровищ. Непрестанного возрастания стоимости, которого собиратель сокровищ старается достигнуть, спасая деньги от обращения, более проницательный капиталист достигает тем, что он все снова и снова бросает их в обращение.

...Если в простом обращении стоимость товаров в противовес их потребительной стоимости получала в лучшем случае самостоятельную форму денег, то здесь она внезапно выступает как саморазвивающаяся, как самодвижущаяся субстанция, для которой товары и деньги суть только формы. Более того. Вместо того чтобы выражать собой отношение товаров, она теперь вступает, так сказать, в частное отношение к самой себе. Она отличает себя как первоначальную стоимость от себя самой как прибавочной стоимости, подобно тому как бог отец отличается от самого себя

как бога сына, хотя оба они одного возраста и в действительности составляют лишь одно лицо. Ибо лишь благодаря прибавочной стоимости в 10 ф. ст. авансированные 100 ф. ст. становятся капиталом, и как только они стали им, как только родился сын, а через сына и отец, тотчас снова исчезает их различие, и оба они едино суть: 110 фунтов стерлингов.

Стоимость становится, таким образом, самодвижущейся стоимостью, самодвижущимися деньгами, и как таковая она — капитал. Она выходит из сферы обращения, снова вступает в нее, сохраняет и умножает себя в ней, возвращается назад в увеличенном виде и снова и снова начинает один и тот же кругооборот. $D — D'$, деньги, порождающие деньги, — money which begets money, — таково описание капитала в устах его первых истолкователей, меркантилистов.

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 превращаются 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.

1. 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 про-

цессов, продажи и купли. Но каким чудом такое чисто формальное различие может преобразовать самую природу данного процесса?

Более того: этот обратный порядок существует лишь для одного из трех деловых друзей, вступающих между собой в сделку. Как капиталист, я покупаю товар у *L* и продаю его затем *B*; как простой товаровладелец, я продаю товар *B* и потом снова покупаю товар у *A*. Для деловых друзей *A* и *B* этого различия не существует. Они выступают лишь в качестве продавца и покупателя товаров. Я сам противостою им всякий раз как простой владелец денег или товаровладелец, как покупатель или как продавец. Как при той, так и при другой последовательности метаморфозов я противостою одному из них только как покупатель, другому — только как продавец: одному — только в качестве денег, другому — только в качестве товара, но я никому из них не противостою в качестве капитала или в качестве капиталиста, т. е. как представитель чего-то такого, что было бы больше, чем деньги, или больше, чем товар, чего-то такого, что могло бы производить какое-либо иное действие, кроме того, которое свойственно деньгам или товарам. Для меня купля у *A* и продажа *B* образуют один последовательный ряд. Но связь между этими двумя актами существует только для меня. *A* нет никакого дела до моей сделки с *B*, *B* — никакого дела до моей сделки с *A*. Если бы я захотел объяснить им ту особую мою заслугу, что я перевернул порядок следования сделок, то они доказали бы мне, что я заблуждаюсь относительно самого этого порядка следования, что сделка в целом не началась куплей и не кончилась продажей, а, наоборот, началась продажей и завершилась куплей. В самом деле: мой первый акт, купля, есть продажа с точки зрения *A*, мой второй акт, продажа, есть купля с точки зрения *B*. Не удовольствовавшись этим, *A* и *B* заявят кроме того, что весь этот порядок следования есть совершенно излишний фокус-покус. *A* мог бы прямо продать свой товар *B*, *B* прямо купить у *A*. Вместе с тем вся сделка превращается в односторонний акт обычного товарного обращения — продажу с точки зрения *A*, куплю с точки зрения *B*. Таким образом, перевернув порядок следования актов, мы отнюдь не вышли из сферы простого товарного обращения: нам приходится поэтому посмотреть, допускает ли природа самой этой сферы возрастание входящих в нее стоимостей, а, следовательно, образование прибавочной стои-

мости.

Возьмем процесс обращения в той его форме, в которой он представляет собой простой товарообмен. Эта форма имеется налицо во всех тех случаях, когда два товаровладельца покупают друг у друга товары и с наступлением срока платежа сводят баланс взаимных денежных обязательств. Деньги служат здесь счетными деньгами; они выражают стоимости товаров в их ценах, но не противостоят самим товарам телесно. Очевидно, поскольку дело касается потребительных стоимостей, в выигрыше могут оказаться оба обменивающиеся между собой лица. Оба отчуждают товары, которые бесполезны для них как потребительные стоимости, и получают товары, в потреблении которых они нуждаются. Но выгодность сделки может даже не ограничиваться этим. Возможно, что *A*, продающий вино и покупающий хлеб, производит в течение данного рабочего времени больше вина, чем мог бы произвести его в течение того же самого рабочего времени возделыватель хлеба *B*, и наоборот: *B*, возделывающий хлеб, производит в течение данного рабочего времени больше хлеба, чем его мог бы произвести винодел *A*. Таким образом, *A* получает за ту же самую меновую стоимость больше хлеба, а *B* больше вина, чем получил бы каждый из них, если бы оба они вынуждены были производить для себя и вино и хлеб, не прибегая к обмену. Следовательно, в отношении потребительной стоимости можно сказать, что «обмен есть сделка, в которой выигрывают обе стороны». Иначе обстоит дело с меновой стоимостью.

«Человек, имеющий много вина, но не имеющий хлеба, вступает в сделку с человеком, у которого много хлеба, но нет вина, и между ними происходит обмен пшеницы стоимостью в 50 на стоимость 50 в виде вина. Этот обмен не представляет собой увеличения меновой стоимости ни для первого, ни для второго, потому что уже до обмена каждый из них обладал стоимостью, равной той, которую получает при посредстве этой операции»[†].

Дело несколько не изменяется от того, что между товарами становятся деньги в качестве средства обращения и что акт купли осязательно отделяется от акта продажи. Стоимость товаров выражается в их ценах раньше, чем они вступают в обращение, следовательно, она — предпосылка обращения, а не результат его.

[†] Mercier de la Rivier. *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*. — p. 544.

....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. Однако в действительности процессы не совершаются в чистом виде. Предположим поэтому, что обмениваются не эквиваленты.

Во всяком случае, на товарном рынке только товаровладелец противостоит товаровладельцу, и та власть, которой обладают эти лица один по отношению к другому, есть лишь власть их товаров. Вещественное различие товаров есть вещественное основание обмена, оно обуславливает взаимную зависимость товаровладельцев, так как ни один из них не владеет предметом своего собственного потребления и каждый из них владеет предметом потребления другого. Помимо этого вещественного различия потребительных стоимостей товаров, между последними существует лишь одно различие: различие между натуральной формой и их превращенной формой, между товарами и деньгами. Таким образом, товаровладельцы различаются между собой лишь как продавцы, владельцы товара, и как покупатели, владельцы денег.

Допустим теперь, что продавец обладает какой-то необъяснимой привилегией продавать товары выше их стоимости, за 110, если они стоят 100, т. е. с номинальной надбавкой к цене в 10%. Продавец получает таким образом прибавочную стоимость, равную 10. Но после того как он был продавцом, он становится покупателем. Третий товаровладелец встречается с ним теперь как продавец и, в свою очередь, пользуется привилегией продавать товар на 10% дороже. Наш товаровладелец выиграл в качестве продавца 10, чтобы потерять в качестве покупателя те же 10. В общем дело фактически свелось к тому, что все товаровладельцы продают друг другу свои товары на 10% дороже их стоимости, а это совершенно то же самое, как если бы товары продавались по их стоимости. Такая всеобщая номинальная надбавка к цене товаров имеет такое же значение, как, например, измерение товарных стоимостей в серебре вместо золота. Денежные названия, то есть цены товаров, возрастают, но отношения их стоимостей остаются

неизменными.

Допустим, наоборот, что покупатель обладает привилегией приобретать товары ниже их стоимости. Тут нет надобности даже напоминать, что покупатель, в свою очередь, станет продавцом. Он уже был продавцом, прежде чем стал покупателем. Он уже потерял в качестве продавца 10%, прежде чем выиграл 10% в качестве покупателя. Все остается по-старому.

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.

Проблема несколько не упростится, если мы контрабандой введем в нее чуждые ей отношения, если мы, например, скажем вместе с полковником Торренсом:

«Действительный спрос состоит в способности и склонности (!) потребителей путем непосредственного или посредственного обмена давать за товары большее количество всех составных частей капитала, чем стоит их производство».

В обращении производители и потребители противостоят друг другу лишь как продавцы и покупатели. Утверждать, что прибавочная стоимость возникает для производителей вследствие того, что потребители оплачивают товары выше их стоимости, значит только повторять в замаскированном виде простое положение, будто товаровладелец, как продавец, обладает привилегией продавать товары по завышенной цене. Продавец сам произвел свой товар или является представителем его производителей, но равным образом и покупатель сам произвел товары, выраженные в его деньгах, или является представителем их производителей. Следовательно, производитель противостоит производителю. Их различает лишь то, что один покупает, в то время как другой продает. Мы не подвинемся ни на шаг далее, если допустим, что товаровладелец под именем производителя продает свой товар выше стоимости, а под именем потребителя он же покупает товары выше их стоимости.

Поэтому последовательные сторонники иллюзии, будто прибавочная стоимость возникает из номинальной надбавки к цене, или из привилегии продавцов продавать товары слишком дорого, предполагают существование класса, который только покупает не

продавая, следовательно только потребляет не производя. Существование такого класса с той точки зрения, которой мы пока достигли, с точки зрения простого обращения, еще не может быть объяснено. Но забежим вперед. Деньги, на которые постоянно покупает такой класс, должны, очевидно, постоянно притекать к нему от тех же товаровладельцев, и притом без обмена, даром, на основании какого-либо права или насилия. Продавать представителям такого класса товары выше стоимости — значит только возвращать себе часть даром отданных денег. Так, например, города Малой Азии платили Древнему Риму ежегодную денежную дань. На эти деньги Рим покупал у них тонарм, и покупал по завышенным ценам. Малоазийцы надували римлян, выманивая у своих завоевателей посредством торговли часть уплаченной им дани. И все же и в накладе оставались малоазийцы. За их товары им во всяком случае платили их же собственными деньгами. Это отнюдь не метод обогащения или создания прибавочной стоимости.

Будем поэтому держаться в границах товарного обмена, где продавец является покупателем и покупатель — продавцом. Быть может, мы попали в затруднение вследствие того, что рассматривали лиц только как персонифицированные категории, а не индивидуально.

Товаровладелец *A* может быть настолько ловким плутом, что всегда надувает своих коллег *B* и *C*, в то время как эти последние при всем желании не в состоянии взять реванш. *A* продаст *B* вино стоимостью в 40 ф. ст. и посредством обмена приобретает пшеницу стоимостью в 50 фунтов стерлингов. *A* превратил свои 40 ф. ст. в 50 ф. ст., сделал из меньшего количества денег большее их количество и превратил свой товар в капитал. Присмотримся к делу внимательнее. До обмена имелось на 40 ф. ст. вина в руках *A* и на 50 ф. ст. пшеницы в руках *B*, а всего стоимости на 90 фунтов стерлингов. После обмена мы имеем ту же самую общую стоимость в 90 фунтов стерлингов.

Находящаяся в обращении стоимость не увеличилась ни на один атом, изменилось лишь ее распределение между *A* и *B*. То, что для одной стороны является здесь прибавочной стоимостью, для другой представляет недостающую стоимость, плюс для одного есть минус для другого. Тот же самый результат получился бы,

если бы *A*, не прикрываясь процессом обмена, прямо украл бы у *B* 10 фунтов стерлингов. Очевидно, сумму находящихся в обращении стоимостей нельзя увеличить никаким изменением в их распределении, подобно тому как еврей, торгующий старыми монетами, ничуть не увеличит количества благородного металла своей страны, если продаст фартинг времен королевы Анны за гинею. Весь класс капиталистов данной страны в целом не может наживаться за счет самого себя.

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.

Отсюда понятно, почему в нашем анализе основной формы капитала, той его формы, в которой капитал определяет собой экономическую организацию современного общества, мы пока совершенно не будем касаться наиболее популярных и, так сказать, допотопных форм капитала, т. е. торгового капитала и ростовщического капитала.

В собственно торговом капитале форма $D — T — D'$, купить, чтобы продать дороже, проявляется в наиболее чистом виде. С другой стороны, все его движение протекает в пределах сферы обращения. Но так как из обращения самого по себе нет возможности объяснить превращение денег в капитал, образование прибавочной стоимости, то торговый капитал представляется невозможным, поскольку обмениваются не эквиваленты; поэтому его существование может быть выведено лишь как результат двустороннего надувательства покупающих и продающих товаропроизводителей паразитически внедряющимся между ними купцом. В этом смысле Франклин говорит: «Война есть грабеж, торговля есть надувательство». Чтобы объяснить возрастание торгового капитала иначе чем простым надувательством товаропроизводителей, необходим длинный ряд промежуточных звеньев, которые здесь, где единственной нашей предпосылкой является товарное обращение и его простые моменты, пока еще совершенно отсутствуют.

То, что мы сказали о торговом капитале, еще в большей степени применимо к ростовщическому капиталу. В торговом

капитале оба крайние пункта, — деньги, бросаемые на рынок, и возросшие деньги, извлекаемые с рынка, — связаны, по крайней мере, через посредство купли и продажи, опосредствованы движением обращения. В ростовщическом капитале форма $D — T — D'$ сокращена, крайние пункты соединяются без всякого посредствующего звена: $D — D'$, деньги, обмениваемые на большее количество денег, — форма, противоречащая самой природе денег и потому необъяснимая с точки зрения товарообмена. Поэтому Аристотель говорит:

«Существует двоякого рода хрематистика: одна относится к торговле, другая к экономике; последняя необходима и достойна похвалы, первая основана на обращении и потому справедливо порицается (ибо она покоится не на природе вещей, а на взаимном надувательстве). Таким образом, ростовщичество справедливо ненавидимо всеми, ибо здесь сами деньги являются источником приобретения и употребляются не для того, для чего они были изобретены. Ведь они возникли для товарного обмена, между тем процент делает из денег новые деньги. Отсюда и его название («τοχολζ» — «процент» и «порожденное»). Ибо порожденное подобно породившему. Но процент есть деньги от денег, так что из всех отраслей приобретения эта — наиболее противна природе».

В ходе нашего исследования мы обнаружим, что и капитал, приносящий проценты, подобно торговому капиталу, является производной формой, а вместе с тем увидим, почему исторически оба они возникли раньше современной основной формы капитала.

Как видим, прибавочная стоимость не может возникнуть из обращения; следовательно, для того чтобы она возникла, за спиной обращения должно произойти нечто такое, чего не видно в самом процессе обращения. Но может ли прибавочная стоимость возникнуть откуда-либо еще, кроме процесса обращения? Обращение есть сумма всех меновых отношений товаровладельцев. Вне обращения товаровладелец сохраняет отношение лишь к своему собственному товару. Поскольку дело касается стоимости, это отношение ограничивается тем, что товар данного лица содержит известное количество его собственного труда, измеряемого согласно определенным общественным законам. Это количество труда выражается в величине стоимости его товара, а так как величина стоимости выражается в счетных деньгах, то оно

выражается в цене товара, например в 10 фунтах стерлингов. Но его труд не выражается в стоимости товара плюс некоторое ее превышение, не выражается в цене, равной 10 и в то же время равной 11, не выражается в стоимости, которая больше самой себя. Товаровладелец может создавать своим трудом стоимости, но не возрастающие стоимости. Он может повысить стоимость товара, присоединяя к наличной стоимости новую стоимость посредством нового труда, например, изготавливая из кожи сапоги. То же самое вещество имеет теперь больше стоимости, так как заключает в себе большее количество труда. Сапоги имеют поэтому большую стоимость, чем кожа, но стоимость кожи осталась тем, чем она была. Она не возросла, не присоединила к себе прибавочной стоимости во время производства сапог. Следовательно, товаропроизводитель не может увеличить стоимость и тем самым превратить деньги или товар в капитал вне сферы обращения, не вступая в соприкосновение с другими товаровладельцами.

Итак, капитал не может возникнуть из обращения и так же не может возникнуть вне обращения. Он должен возникнуть в обращении и в то же время не в обращении...

2. 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 прекращаются 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, созданием 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.

Но для того чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, должны быть выполнены различные условия. Обмен товаров, сам по себе, не содержит никаких иных отношений зависимости, кроме тех, которые вытекают из его собственной природы. А раз это так, 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. Как личность, он постоянно должен сохранять отношение к своей рабочей силе как к своей собственности, а потому как к своему собственному товару, а это возможно лишь постольку, поскольку он всегда предоставляет покупателю пользоваться своей рабочей силой или потреблять ее лишь временно, лишь на определенный срок, следовательно, поскольку он, отчуждая рабочую силу, не отказывается от права

собственности на нее.

Второе существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, состоит в том, что владелец рабочей силы должен быть лишен возможности продавать товары, в которых овеществлен его труд, и, напротив, должен быть вынужден продавать как товар самое рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме.

Для того чтобы кто-то имел возможность продавать отличные от его рабочей силы товары, он должен, конечно, обладать средствами производства, например, сырьем, орудиями труда и т. д. Сапоги нельзя сделать, не имея кожи. Работнику необходимы, кроме того, жизненные средства. Никто, даже мечтатель, созидающий «музыку будущего», не может жить продуктами будущего, не может жить за счет потребительных стоимостей, производство которых еще не закончено; с первого дня своего появления на земном шаре человек должен потреблять ежедневно, потреблять, прежде чем он начнет производить и в то время как он производит. Если продукты производятся как товары, то после того как закончено их производство, они должны быть проданы и только после своей продажи могут удовлетворять потребности производителя. Ко времени, необходимому для производства, присоединяется время, необходимое для продажи.

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.

Вопрос, почему этот свободный рабочий противостоит в сфере обращения владельцу денег, не интересует владельца денег, который находит рынок труда в готовом виде как особое подразделение товарного рынка. И нас он пока интересует столь же мало. Мы теоретически исходим из фактического положения вещей, так же как владелец денег исходит из него практически. Одно во всяком случае ясно. Природа не производит на одной стороне владельцев денег и товаров, а на другой стороне владельцев одной только рабочей силы. Это отношение не является ни созданным

самой природой, ни таким общественным отношением, которое было бы свойственно всем историческим периодам. Оно, очевидно, само есть результат предшествующего исторического развития, продукт многих экономических переворотов, продукт гибели целого ряда более старых формаций общественного производства.

И те экономические категории, которые мы рассматривали раньше, также носят на себе следы своей истории. Существование продукта в качестве товара предполагает определенные исторические условия. Чтобы стать товаром, продукт должен производиться не как непосредственное средство существования для самого производителя. Если бы мы пошли дальше в своем исследовании и спросили себя: при каких условиях все или, по крайней мере, большинство продуктов принимает форму товара, то мы нашли бы, что это происходит лишь на основе совершенно специфического, а именно капиталистического способа производства. Но такое исследование выходило бы за рамки анализа товара. Товарное производство и товарное обращение могут иметь место и тогда, когда подавляющая масса продуктов предназначается непосредственно для собственного потребления, не превращается в товары, и, следовательно, общественный процесс производства далеко еще не во всем своем объеме подчинен господству меновой стоимости. Для превращения продукта в товар разделение труда внутри общества должно развиваться в такой степени, чтобы разграничение потребительной стоимости и меновой стоимости, начинающееся при непосредственной меновой торговле, было вполне закончено. Но эта ступень развития присуща исторически самым различным общественно-экономическим формациям.

Если мы остановим свое внимание на деньгах, то увидим, что они предполагают известный уровень товарного обмена. Различные формы денег — простой товарный эквивалент, или средство обращения, или средство платежа, сокровище и мировые деньги — указывают, смотря по различным размерам применения и сравнительному преобладанию той или другой функции, на весьма различные ступени общественного процесса производства. Тем не менее, как показывает опыт, достаточно сравнительно слабого развития товарного обращения, чтобы могли образоваться все эти формы. Иначе обстоит дело с капиталом. Исторические условия его

существования отнюдь не исчерпываются наличием товарного и денежного обращения. Капитал возникает лишь там, где владелец средств производства и жизненных средств находит на рынке свободного рабочего в качестве продавца своей рабочей силы, и уже одно это историческое условие заключает в себе целую мировую историю. Поэтому капитал с самого своего возникновения возвещает наступление особой эпохи общественного процесса производства.

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 и рабочим временем, необходимым для производства, а, следовательно, и воспроизводства этого специфического предмета торговли. Поскольку рабочая сила — стоимость, в ней самой представлено лишь определенное количество ове- щественного 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. Но рабочая сила осуществляется лишь путем внешнего ее проявления, она осуществляется только в труде. В процессе ее осуществления, в труде, затрачивается определенное количество человеческих мускулов, нервов, мозга и т. д., которое должно быть снова возмещено. Эта усиленная затрата предполагает усиленное возмещение. Собственник рабочей силы, трудившийся сегодня, должен быть в состоянии повторить завтра тот же самый процесс при прежних условиях силы и здоровья. 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 способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят 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. Однако для определенной страны и для определенного периода объем и состав необходимых для рабочего жизненных средств в среднем есть величина данная.

Собственник рабочей силы смертен. Следовательно, чтобы он непрерывно появлялся на рынке, как того требует непрерывное превращение денег в капитал, продавец рабочей силы должен увековечить себя, «как увековечивает себя всякий индивидуум, т. е. путем размножения». 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, включает 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.

Итак, стоимость рабочей силы сводится к стоимости определенной суммы жизненных средств. Она изменяется поэтому с изменением стоимости этих жизненных средств, т. е. с

изменением величины рабочего времени, необходимого для их производства.

Часть жизненных средств, например продукты питания, топливо и т. д., потребляется ежедневно и потому ежедневно же должна возмещаться. Другие жизненные средства, как платье, мебель и т. д., потребляются в течение более или менее продолжительных промежутков времени, а потому и подлежат возмещению лишь по истечении более продолжительного времени. Один товар покупается или оплачивается ежедневно, другие еженедельно, раз в четверть года и т. д. Но как бы ни распределялась сумма этих расходов в течение, например, года, она должна быть покрыта из средних, поступающих изо дня в день доходов. Если масса товаров, ежедневно необходимая для производства рабочей силы, = A , масса товаров, требуемых еженедельно, = B , требуемых каждую четверть года, = C и т. д., то ежедневное среднее количество этих товаров =

$$\frac{A + 52 B + 4 C + \text{и т. д.}}{365}$$

Пусть в этой необходимой для среднего дня товарной массе заключено часов общественно-общественного труда; тогда в рабочей силе ежедневно овеществляется половина дня общественно-среднего труда, т. е. требуется половина рабочего дня для ежедневного производства рабочей силы. Это количество труда, необходимое для ежедневного производства рабочей силы, составляет ее дневную стоимость, или стоимость ежедневно воспроизводимой рабочей силы. Если полдня среднего общественно-общественного труда выражается в массе золота в 3 шиллинга, или в один талер, то талер есть цена, соответствующая дневной стоимости рабочей силы. Если владелец рабочей силы ежедневно продает ее за один талер, то ее продажная цена равна ее стоимости, и по нашему предположению владелец денег, снedaемый желанием превратить свой талер в капитал, действительно уплачивает эту стоимость.

Низшую, или минимальную, границу стоимости рабочей силы образует стоимость той товарной массы, без ежедневного притока которой носитель рабочей силы, человек, не был бы в состоянии возобновлять свой жизненный процесс, т. е. стоимость физически необходимых жизненных средств. Если цена рабочей силы падает до этого минимума, то она падает ниже стоимости, так как при

таких условиях рабочая сила может поддерживаться и проявляться лишь в хиреющем виде. Между тем стоимость всякого товара определяется тем рабочим временем, которое требуется для производства товара нормального качества.

В высшей степени дешевой сентиментальностью было бы считать слишком грубым это определение стоимости рабочей силы, вытекающее из самого существа дела, и жаловаться подобно Росси:

«Рассматривать способность к труду (*puissance de travail*), отвлекаясь от жизненных средств, поддерживающих труд во время процесса производства, значит рассматривать свое собственное измышление (*etre de raison*). Говорить о труде, говорить о способности к труду, значит говорить в то же время о рабочем и средствах его существования, о рабочем и заработной плате».

Способность к труду еще не означает труд, подобно тому, как способность переваривать пищу вовсе еще не совпадает с фактическим перевариванием пищи. Для того чтобы мог состояться этот последний процесс, недостаточно, как известно, иметь хороший желудок. Кто говорит о способности к труду, тот не отвлекается от жизненных средств, необходимых для ее поддержания. Стоимость ее как раз и выражает собой стоимость этих жизненных средств. Если способность к труду не может быть продана, рабочему от нее нет никакой пользы. Более того, в этом случае он воспринимает как жестокую естественную необходимость тот факт, что его способность к труду потребовала определенного количества жизненных средств для своего производства и все снова и снова требует их для своего воспроизводства. Он делает тогда вместе с Сисмонди следующее открытие: «Способность к труду... есть ничто, раз она не может быть продана».

Своеобразная природа этого специфического товара, рабочей силы, выражается, между прочим, в том, что по заключении контракта между покупателем и продавцом его потребительная стоимость не переходит еще фактически в руки покупателя. Его стоимость, подобно стоимости всякого другого товара, была определена раньше, чем он вступил в обращение, потому что определенное количество общественного труда уже было затрачено на производство рабочей силы, но ее потребительная стоимость состоит лишь в ее позднейших активных проявлениях. Таким образом, отчуждение силы и ее действительное проявление, т. е.

наличное бытие в качестве потребительной стоимости, отделяются друг от друга во времени. Но при продаже таких товаров, формальное отчуждение потребительной стоимости которых отделяется во времени от ее фактической передачи покупателю, деньги покупателя функционируют обыкновенно как средство платежа. Во всех странах с капиталистическим способом производства рабочая сила оплачивается лишь после того, как она уже функционировала в течение срока, установленного договором при ее купле, например и конце каждой недели. Таким образом, везде рабочий авансирует капиталисту потребительную стоимость своей рабочей силы; он предоставляет покупателю потреблять свою рабочую силу раньше, чем последний уплатил се цену, одним словом — везде рабочий кредитует капиталиста. Что этот кредит не пустая выдумка, показывает по только потеря кредитором заработной платы и случае» банкротства капиталиста, но и целый ряд фактов, оказывающих более продолжительное влияние. Однако характер самого товарообмена не изменяется от того, функционируют ли деньги в качестве покупательного средства или в качестве средства платежа. Цена рабочей силы установлена при заключении контракта, хотя реализуется, подобно квартирной плате, лишь впоследствии. Рабочая сила уже продана, хотя плата за нее будет получена лишь позднее. Но для того, чтобы исследовать данное отношение в его чистом виде, полезно предположить на время, что владелец рабочей силы одновременно с ее продажей получает всегда и обусловленную контрактом цену.

Мы познакомились теперь с тем, как определяется стоимость, уплачиваемая владельцем денег владельцу этого своеобразного товара, рабочей силы. Ее потребительная стоимость, которую владелец денег, в свою очередь, получает при обмене, обнаружится лишь в процессе действительного использования, в процессе потребления рабочей силы. Все необходимые для этого процесса вещи, как сырой материал и т. п., владелец денег покупает на товарном рынке и оплачивает полной ценой. Процесс потребления рабочей силы есть в то же время процесс производства товара и прибавочной стоимости. Потребление рабочей силы, как и всякого другого товара, совершается за пределами рынка, или сферы обращения. Оставим поэтому эту шумную сферу, где все происходит на поверхности и на глазах у всех людей, и вместе с

владельцем денег и владельцем рабочей силы спустимся в сокровенные недра производства, у входа в которые начертано: *No admittance except on business* [Посторонним вход воспрещается]. Здесь мы познакомимся не только с тем, как капитал производит, но и с тем, как его самого производят. Тайна добывания прибыли должна, наконец, раскрыться перед нами.

Сфера обращения, или обмена товаров, в рамках которой осуществляется купля и продажа рабочей силы, есть настоящий эдем прирожденных прав человека. Здесь господствуют только свобода, равенство, собственность и Бентам. Свобода! Ибо покупатель и продавец товара, например, рабочей силы, подчиняются лишь велениям своей свободной воли. Они вступают в договор как свободные, юридически равноправные лица. Договор есть тот конечный результат, в котором их воля находит свое общее юридическое выражение. Равенство! Ибо они относятся друг к другу лишь как товаровладельцы и обменивают эквивалент на эквивалент. Собственность! Ибо каждый из них располагает лишь тем, что ему принадлежит. Бентам! Ибо каждый заботится лишь о себе самом. Единственная сила, связывающая их вместе, это — стремление каждого к своей собственной выгоде, своекорыстие, личный интерес. Но именно потому, что каждый заботится только о себе и никто не заботится о другом, все они в силу предустановленной гармонии вещей или благодаря всехитрейшему провидению осуществляют лишь дело взаимной выгоды, общей пользы, общего интереса.

Покидая эту сферу простого обращения, или обмена товаров, из которой фритредер *vulgaris* черпает все свои взгляды, понятия, масштаб всех своих суждений об обществе капитала и наемного труда, — покидая эту сферу, мы замечаем, что начинают несколько изменяться физиономии наших *dramatis personae* [действующих лиц]. Бывший владелец денег шествует впереди как капиталист, владелец рабочей силы следует за ним как его рабочий; один многозначительно посмеивается и горит желанием приступить к делу; другой бредет понуро, упирается как человек, который продал на рынке свою собственную шкуру и потому не видит в будущем никакой перспективы, кроме одной: что эту шкуру будут дубить.

ОТДЕЛ ТРЕТИЙ. ПРОИЗВОДСТВО АБСОЛЮТНОЙ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

ГЛАВА ПЯТАЯ. ПРОЦЕСС ТРУДА И ПРОЦЕСС УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ

2. ПРОЦЕСС УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ

Продукт — собственность капиталиста — есть известная потребительная стоимость: пряжа, сапоги и т. д. Но хотя сапоги, например, некоторым образом образуют базис общественного прогресса и хотя наш капиталист — решительный прогрессист, он, тем не менее, производит сапоги не ради них самих. 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.

В самом деле, так как речь идет здесь о товарном производстве, то, очевидно, мы рассматривали до сих пор только одну сторону процесса. Как сам товар есть единство потребительной стоимости и стоимости, так и процесс производства товара должен быть единством процесса труда и процесса созидания стоимости.

Итак, рассмотрим теперь процесс производства и как процесс созидания стоимости.

Мы знаем, что стоимость каждого товара определяется коли-

чеством труда, материализованного в потребительной стоимости товара, рабочим временем, общественно необходимым для его производства. Это относится и к продукту, который получен нашим капиталистом как результат процесса труда. Следовательно, необходимо, прежде всего, вычислить труд, овеществленный в этом продукте.

Пусть это будет, например, пряжа.

Для производства пряжи необходим, прежде всего, соответствующий сырой материал, например 10 ф. хлопка. Какова стоимость хлопка, этого здесь не приходится отыскивать, потому что капиталист купил его на рынке по его стоимости, например за 10 шиллингов. В цене хлопка труд, необходимый для его производства, уже получил выражение как средний общественный труд. Предположим далее, что веретен, которые являются для нас представителями всех применяющихся здесь средств труда, потреблено при переработке хлопка такое количество, которое имеет стоимость в 2 шиллинга. Если количество золота в 12 шилл. составляет продукт 24 рабочих часов, или двух рабочих дней, то из этого, прежде всего, следует, что в пряже овеществлены 2 рабочих дня.

То обстоятельство, что хлопок изменил свою форму и что потребленная часть веретен совершенно исчезла, не должно вводить нас в заблуждение. Например, если стоимость 40 ф. пряжи = стоимости 40 ф. хлопка + стоимость целого веретена, т. е. если требуется одинаковое рабочее время для того, чтобы произвести ту и другую часть этого уравнения, то, согласно общему закону стоимости, 10 ф. пряжи представляют собой эквивалент 10 ф. хлопка и $\frac{1}{4}$ веретена. В этом случае одно и то же рабочее время воплощено один раз в потребительной стоимости пряжи, другой раз — в потребительных стоимостях хлопка и веретена. Следовательно, для стоимости совершенно безразлично, проявляется ли она в пряже, веретене или хлопке. То обстоятельство, что веретено и хлопок, вместо того чтобы спокойно лежать одно подле другого, в процессе прядения вступают в соединение, изменяющее их потребительные формы и превращающее их в пряжу, точно так же не влияет на их стоимость, как если бы они были посредством простого обмена заменены эквивалентным количеством пряжи.

Рабочее время, необходимое для производства хлопка, есть часть рабочего времени, необходимого для производства пряжи (хлопок является ее сырым материалом), а потому оно заключено в пряже. Точно так же обстоит дело с рабочим временем, необходимым для производства того количества веретен, без снашивания или потребления которого хлопок не может быть превращен в пряжу.

Итак, поскольку имеется в виду стоимость пряжи, т. е. рабочее время, необходимое для производства последней, постольку различные особые, отделенные друг от друга во времени и пространстве процессы труда, которые должны быть проделаны для того, чтобы произвести самый хлопок и потребленные веретена, а потом из хлопка и веретен произвести пряжу, мы можем рассматривать как различные последовательные фазы одного и того же процесса труда. Весь заключающийся в пряже труд есть прошлый труд. То обстоятельство, что рабочее время, необходимое для производства элементов созидания пряжи, уже миновало и относится к давно прошедшему времени, между тем как труд, непосредственно затраченный на заключительный процесс, на прядение, ближе к настоящему, является просто прошедшим временем, не имеет решительно никакого значения. Если на постройку дома необходимо определенное количество труда, например 30 рабочих дней, то общее количество рабочего времени, воплощенного в доме, не изменяется от того, что 30-й день труда вступил в производство через 29 дней после первого. И потому рабочее время, заключающееся в материале труда и средствах труда, мы можем рассматривать совершенно таким же образом, как если бы оно было затрачено просто на более ранней стадии процесса прядения до того труда, который был присоединен в конце, в форме прядения.

Итак, стоимости средств производства, хлопка и веретен, выраженные в цене 12 шилл., образуют составные части стоимости пряжи, или стоимости продукта.

Но при этом должны быть осуществлены два условия. Во-первых, хлопок и веретена должны послужить на самом деле для производства известной потребительной стоимости. В нашем случае из них должна быть произведена пряжа. Для стоимости безразлично, какая потребительная стоимость служит ее носителем,

но носителем ее во всяком случае должна быть какая-нибудь потребительная стоимость. Во-вторых, предполагается, что затрачено лишь рабочее время, необходимое при данных общественных условиях производства. Следовательно, если для того чтобы выпрясть 1 ф. пряжи необходим только 1 ф. хлопка, то на образование 1 ф. пряжи может быть потреблен только 1 ф. хлопка. Так же обстоит дело и с веретенами. Если бы капиталисту пришло в голову применять золотые веретена вместо железных, то в стоимость пряжи входил бы, тем не менее, лишь общественно необходимый труд, т. е. рабочее время, необходимое для производства железных веретен.

Теперь мы знаем, какую часть стоимости пряжи образуют средства производства, хлопок и веретена. Она равняется 12 шилл., или представляет собой материализацию двух рабочих дней. Следовательно, теперь дело идет о той части стоимости, которую труд самого прядильщика присоединяет к хлопку.

Мы должны теперь рассмотреть этот труд с совершенно иной точки зрения, чем при рассмотрении процесса труда. Там дело шло о целесообразной деятельности, о превращении хлопка в пряжу. Чем целесообразнее труд, тем, при прочих равных условиях, лучше пряжа. Труд прядильщика был специфически отличен от других видов производительного труда, и это отличие проявлялось субъективно и объективно, в особой цели прядения, в особом характере его операций, в особой природе его средств производства, в особой потребительной стоимости его продукта. Хлопок и веретена необходимы для прядильного труда, но при помощи их нельзя сделать нарезных пушек. Напротив, поскольку труд прядильщика создает стоимость, т. е. является источником стоимости, он нисколько не отличается от труда оружейника или, что в данном случае ближе для нас, от труда хлопководы и производителя веретен, воплощенного в средствах производства пряжи. Только благодаря этой тождественности возделывание хлопка, производство веретен и прядение могут образовать части одной и той же общей стоимости, стоимости пряжи, отличающиеся одна от другой лишь количественно. Здесь дело идет уже не о качестве, не о свойствах и содержании труда, а только о его количестве. Последнее легко учесть. Мы предполагаем, что труд прядения есть простой труд, средний общественный труд. Позже

мы увидим, что противоположное предположение нисколько не изменяет дела.

Во время процесса труда труд постоянно переходит из формы деятельности в форму бытия, из формы движения в форму предметности. По окончании одного часа движение прядения выражается в известном количестве пряжи, и, следовательно, определенное количество труда, один рабочий час, оказывается овеществленным в хлопке. Мы говорим: рабочий час, т. е. затрата жизненной силы прядильщика в течение одного часа, потому что труд прядения здесь имеет значение лишь постольку, поскольку он является затратой рабочей силы, а не потому, что он — специфический труд прядения.

И вот решающее значение имеет то, чтобы в ходе процесса, т. е. во время превращения хлопка в пряжу, потреблялось только общественно необходимое рабочее время. Если при нормальных, т. е. средних общественных, условиях производства a фунтов хлопка за один рабочий час должны быть превращены в b фунтов пряжи, то значение 12-часового рабочего дня приобретает только такой рабочий день, который a фунтов хлопка \times 12 превращает в b фунтов пряжи \times 12. Потому что только общественно необходимое рабочее время идет в счет при образовании стоимости.

Как самый труд, так и сырой материал и продукт являются здесь в совершенно ином свете, чем с точки зрения собственно процесса труда. Сырой материал имеет здесь значение лишь как нечто впитывающее определенное количество труда. Посредством этого впитывания он действительно превращается в пряжу, Потому что рабочая сила была затрачена и присоединена к нему в форме прядения. Продукт же, пряжа, служит теперь только мерилем труда, впитанного хлопком. Если в течение одного часа переработано $1\frac{2}{3}$ ф. хлопка, или превращено в $1\frac{2}{3}$ ф. пряжи, то 10 ф. пряжи указывают на 6 впитанных рабочих часов. Определенные, устанавливаемые опытом количества продукта представляют теперь только определенные количества Труда, определенные массы застывшего рабочего времени. Они — только материализация одного часа, двух часов, одного дни общественного труда.

То обстоятельство, что труд есть именно труд прядения, материал его — хлопок, а продукт — пряжа, здесь не имеет

значения точно так же, как и то обстоятельство, что самый предмет труда уже есть продукт, следовательно — сырой материал. Если бы рабочий был занят не в прядильной мастерской, а в угольной шахте, то предмет труда, уголь, был бы дан природой. И, тем не менее, определенное количество добытого из залежей угля, например один центнер, представляло бы определенное количество впитанного труда.

При продаже рабочей силы предполагалось, что ее дневная стоимость равна 3 шилл., что в последних воплощено 6 рабочих часов и что, следовательно, это количество труда требуется для того, чтобы произвести среднюю сумму жизненных средств рабочего на один день. Если наш прядильщик в течение одного рабочего часа превращает $1\frac{2}{3}$ ф. хлопка в $1\frac{2}{3}$ ф. пряжи, то за 6 часов он превратит 10 ф. хлопка в 10 ф. пряжи. Следовательно, в процессе прядения хлопок впитывает 6 рабочих часов. Это же самое рабочее время выражается в количестве золота в 3 шиллинга. Итак, к хлопку самим прядением присоединена стоимость в 3 шиллинга.

Посмотрим теперь на общую стоимость продукта — этих 10 ф. пряжи. В них овеществлено $2\frac{1}{2}$ рабочих дня: 2 дня содержится в хлопке и в веретенах, $\frac{1}{2}$ рабочего дня впитана в процессе прядения. Это же самое рабочее время выражается в количестве золота в 15 шиллингов. Следовательно, цена этих 10 ф. пряжи, соответствующая их стоимости, составляет 15 шилл., цена 1 ф. пряжи — 1 шилл. и 6 пенсов.

Наш капиталист смущен. Стоимость продукта равна стоимости авансированного капитала. Авансированная стоимость не возросла, не произвела прибавочной стоимости, следовательно деньги не превратились в капитал. Цена этих 10 ф. пряжи равна 15 шилл., и 15 же шиллингов были израсходованы на товарном рынке на элементы созидания продукта, или, что то же самое, на факторы процесса труда: 10 шилл. на хлопок, 2 шилл. на потребленное количество веретен и 3 шилл. на рабочую силу. От разбухшей стоимости пряжи нет никакого проку, потому что эта стоимость представляет собой просто сумму стоимостей, которые раньше распределялись между хлопком, веретенами и рабочей силой, а ведь из такого простого сложения существующих стоимостей никогда не может возникнуть прибавочная стоимость. Все эти стоимости

сконцентрированы теперь в одной вещи, но они были сконцентрированы таким же образом и в денежной сумме в 15 шилл., прежде чем она раздробилась вследствие купли трех товаров.

Сам по себе этот результат не удивителен. Стоимость одного фунта пряжи 1 шилл. 6 пенсов, и потому за 10 ф. пряжи наш капиталист должен был бы уплатить на товарном рынке 15 шиллингов. Купит ли он дом для себя готовым на рынке или же будет строить его сам, ни одна из этих операций не увеличит количества денег, затраченных на приобретение дома.

Капиталист, который кое-что смыслит в вульгарной политической экономии, скажет, быть может, что он авансировал свои деньги с тем намерением, чтобы сделать из них большее количество денег. Но ведь дорога в ад вымощена благими намерениями, и у него точно так же могло бы появиться намерение добывать деньги, ничего не производя. Он начинает грозить. Во второй раз его уже не проведут. В будущем он станет покупать товары на рынке готовыми, вместо того чтобы заниматься их производством. Но что, если все его братья-капиталисты поступят точно так же, — где тогда найдет он товары на рынке? А питаться деньгами он не может. Он пускается в поучения. Следует-де принять во внимание его воздержание. Он мог бы промотать свои 15 шиллингов. Вместо того он потребил их производительно и сделал из них пряжу. Но ведь зато и имеется у него теперь пряжа вместо угрызений совести. Ему совсем не приличествует сбиваться на роль собирателя сокровищ, который демонстрировал нам, что может получиться при аскетизме. Кроме того, ни нет и суда нет. Какова бы ни была заслуга его отречения, не получается ничего, чем можно было бы особо оплатить это отречение, потому что стоимость продукта, выходящего из процесса, равна только сумме товарных стоимостей, брошенных в этот процесс. Успокоиться бы ему на том, что добродетель есть воздаяние добродетели. Но вместо этого капиталист становится навязчивее. Пряжа ему не нужна. Он производил ее для продажи. Ну, что же, пусть он продает ее или, что еще проще, производит в будущем только вещи для своего собственного потребления — рецепт, который однажды уже прописал ему его домашний врач Мак-Куллох как испытанное средство против эпидемии перепроизводства. Но капиталист

упрямо становится на дыбы. Разве рабочий создает продукты только при помощи своих рук, разве он создает товары из ничего? Не он ли, капиталист, дал ему материал, в котором и посредством которого рабочий только и мог воплотить свой труд? А так как наибольшая часть общества состоит из таких голяков, то не оказал ли он своими средствами производства, своим хлопком и своими веретенами, неизмеримую услугу обществу и самому рабочему, которого он, кроме того, снабдил еще жизненными средствами? И не следует ли ему записать в счет эту услугу? Но разве рабочий, с своей стороны, не оказал ему услуги, превратив хлопок и веретена в пряжу? Кроме того, дело здесь вовсе не в услугах. Услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости — товара ли, труда ли. Но здесь перед нами меновая стоимость. Капиталист уплатил рабочему стоимость в 3 шиллинга. Рабочий возвратил ему точный эквивалент в виде стоимости в 3 шилл., присоединенной к хлопку, возвратил ему стоимость за стоимость. Наш приятель, который только что кичился своим капиталом, вдруг принимает непритязательный вид своего собственного рабочего. Да разве сам он не работал? Не исполнял труд надзора и наблюдения за прядильщиком? И разве этот его труд не создает, в свою очередь, стоимости? Но тут его собственный надсмотрщик и его управляющий пожимают плечами. Однако он с веселой улыбкой уже снова принял свое прежнее выражение лица. Он просто дурачил нас всеми своими причитаниями. Все это не стоит и гроша. Эти и тому подобные пустые увертки и бессодержательные уловки он предоставляет профессорам политической экономии, которые собственно за это и оплачиваются. Сам же он — практический человек, который хотя и не всегда обдумывает, что он говорит в том случае, когда это не касается его дел, но всегда знает, что он делает в своей деловой сфере.

Присмотримся к делу поближе. Дневная стоимость рабочей силы составляла 3 шилл., потому что в ней самой овеществлена половина рабочего дня, т. е. потому что жизненные средства, ежедневно необходимые для производства рабочей силы, стоят половину рабочего дня. Но прошлый труд, который заключается в рабочей силе, и тот живой труд, который она может выполнить, ежедневные издержки по ее сохранению и ее ежедневная затрата —

это две совершенно различные величины. Первая определяет ее меновую стоимость, вторая составляет ее потребительную стоимость. То обстоятельство, что для поддержания жизни рабочего в течение 24 часов достаточно половины рабочего дня, нисколько не препятствует тому, чтобы рабочий работал целый день. 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 qua non* [необходимым условием], потому что для создания и необходимо затратить труд в полезной форме. Но решающее имела специфическая потребительная стоимость товара, его свойство быть источником стоимости, притом большей стоимости, чем имеет он сам. Это — та специфическая услуга, которой ожидает от него капиталист. И он пуст 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.

Наш капиталист заранее предвидел этот казус, который как раз и заставил его улыбаться. Поэтому рабочий находит в мастерской необходимые средства производства не только для шестичасового, но и для двенадцатичасового процесса труда. Если 10 ф. хлопка впитывали 6 рабочих часов и превращались в 10 ф. пряжи, то 20 ф. хлопка впитают 12 рабочих часов и превратятся в 20 ф. пряжи. Рассмотрим продукт удлиненного процесса труда. В

этих 20 ф. пряжи теперь овеществлено 5 рабочих дней: 4 в потребленном количестве хлопка и веретен, 1 впитан хлопком в процессе прядения. Но денежное выражение 5 рабочих дней есть 30 шилл., или 1 ф. ст. 10 шиллингов. Это и есть, следовательно, цена 20 ф. пряжи. Фунт пряжи по-прежнему стоит 1 шилл. 6 пенсов. Но сумма стоимостей товаров, брошенных в процесс, составляла 27 шиллингов. Стоимость пряжи составляет 30 шиллингов. Стоимость продукта возросла на $\frac{1}{9}$ по сравнению с авансированной на его производство стоимостью. Таким образом, 27 шилл. превратились в 30 шиллингов. Они принесли прибавочную стоимость в 3 шиллинга. Наконец фокус удался. Деньги превратились в капитал.

Все условия проблемы соблюдены, и законы товарного обмена нисколько не нарушены. Эквивалент обменивался на эквивалент. Капиталист как покупатель оплачивал каждый товар — хлопок, веретена, рабочую силу — по его стоимости. Потом он сделал то, что делает всякий другой покупатель товаров. Он потребил их потребительную стоимость. Процесс потребления рабочей силы, который является в то же время и процессом производства товара, дал продукт, 20 ф. пряжи, стоимостью в 30 шиллингов. Теперь капиталист, который раньше покупал товары, возвращается на рынок и продает товар. Он продает фунт пряжи по 1 шилл. 6 пенсов, ни на грош не дороже и не дешевле его стоимости. И, тем не менее, он извлекает из обращения на 3 шилл. больше, чем первоначально бросил в него. Весь этот процесс, превращение его денег в капитал, совершается в сфере обращения и совершается не в ней. При посредстве обращения — потому что он обуславливается куплей рабочей силы на товарном рынке. Не в обращении — потому что последнее только подготовляет процесс увеличения стоимости, совершается же он в сфере производства. Таким образом, *«tout pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles»*.

Превращая деньги в товары, которые служат вещественными элементами нового продукта, или факторами процесса труда, присоединяя к их мертвой предметности живую рабочую силу, капиталист превращает стоимость — прошлый, овеществленный, мертвый труд — в капитал, в самовозрастающую стоимость, в одушевленное чудовище, которое начинает «работать» «как будто под влиянием охватившей его любовной страсти».

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.

Далее, если мы сравним процесс образования стоимости с процессом труда, то увидим, что последний заключается в полезном труде, производящем потребительные стоимости. Движение рассматривается здесь с качественной стороны, со стороны его особого характера, цели и содержания. В процессе образования стоимости тот же самый процесс труда представляется исключительно с количественной стороны. Здесь дело заключается только в том времени, которое требуется труду для его операции, или только в продолжительности периода, и течение которого производительно затрачивается рабочая сила. И товары, которые входят в процесс труда, имеют здесь значение уже не как функционально определенные, вещественные факторы целесообразно действующей рабочей силы. Они учитываются лишь как определенные количества овеществленного труда. И труд, заключается ли он в средствах производства или же присоединяется рабочей силой, учитывается лишь по количеству времени. Он составляет столько-то часов, дней и т. д.

Однако он идет в счет лишь, постольку, поскольку время, затраченное на производство потребительной стоимости, общественно необходимо. Это охватывает ряд различных моментов. Рабочая сила должна функционировать при нормальных условиях. Если прядильная машина является общественно господствующим средством труда при прядении, то рабочему нельзя вручать старинную прялку. Он должен получить хлопок нормального качества, а не отбросы, которые рвутся каждую минуту. Иначе ему в том и другом случае на производство одного фунта пряжи пришлось бы затратить больше рабочего времени, чем общественно необходимое время, но это излишнее время не создало бы стоимости или денег. Однако нормальный характер материальных

факторов труда зависит не от рабочего, а от капиталиста. Другим условием является нормальный характер самой рабочей силы. В той специальности, в которой она применяется, она должна обладать установившейся средней степенью искусства, подготовки и быстроты. Но наш капиталист купил на рынке труда рабочую силу нормального качества. Эта сила должна затрачиваться с обычной средней степенью напряжения, с общественно обычной степенью интенсивности. Капиталист наблюдает за этим с такой же заботливостью, как и за тем, чтобы ни одна минута не расточалась даром, без труда. Он купил рабочую силу на определенный срок. Он хочет получить то, что принадлежит ему. Он не хочет, чтобы его обкрадывали. Наконец — и на этот случай тот же самый господин имеет свой собственный *code penal* [уголовный кодекс] — не должно иметь места нецелесообразное потребление сырого материала и средств труда, потому что неразумно израсходованные материал и средства труда представляют излишне затраченные количества овеществленного труда, следовательно, не учитываются и не принимают участия в образовании стоимости продукта.

Итак, выведенное уже раньше из анализа товара различие между трудом, поскольку он создает потребительную стоимость, и тем же самым трудом, поскольку он создает стоимость, теперь выступает как различие между разными сторонами процесса производства.

Как единство процесса труда и процесса образования стоимости, производственный процесс есть процесс производства товаров; как единство процесса труда и процесса увеличения стоимости, он есть капиталистический процесс производства, капиталистическая форма товарного производства....

ГЛАВА ШЕСТАЯ. 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 ни 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. Но каким образом?

Рабочий не работает вдвойне в одно и то же время: один раз, для того чтобы своим трудом присоединить к хлопку стоимость, а другой раз, для того чтобы сохранить старую стоимость хлопка, или, что то же, для того чтобы на продукт, на пряжу, перенести стоимость хлопка, который он перерабатывает, и веретен, которыми он работает. Старую стоимость он сохраняет путем простого присоединения новой стоимости. Но так как присоединение новой стоимости к предмету труда и сохранение старых стоимостей в продукте суть два совершенно различных результата, достигаемых рабочим в одно и то же время, хотя в это время он работает не вдвойне, то эта двойственность результата, очевидно, может быть объяснена лишь двойственным характером самого его труда. В одно и то же время труд, в силу одного своего свойства, должен создавать стоимость, а в силу другого свойства должен сохранять или переносить стоимость.

Каким образом каждый рабочий присоединяет рабочее время, а потому и стоимость? Всегда только в форме своего своеобразного производительного труда. Прядильщик присоединяет рабочее время только тем, что он прядет, ткач только тем, что он ткёт, кузнец только тем, что он куёт. И только вследствие той целесообразной формы, в которой они вообще присоединяют труд, а потому и новую стоимость, вследствие прядения, ткачества,ковки, средства производства — хлопок и веретена, пряжа и ткацкий станок, железо и наковальня — становятся элементами созидания продукта, новой потребительной стоимости. Старая форма их потребительной стоимости исчезает, однако только затем, чтобы появиться в новой форме потребительной стоимости. Но уже при рассмотрении процесса образования стоимости оказалось, что, поскольку потребительная стоимость потребляется целесообразно для производства новой потребительной стоимости, рабочее время, необходимое для создания использованной потребительной стоимости, составляет часть рабочего времени, необходимого для

создания новой потребительной стоимости, т. е. представляет собой рабочее время, переносимое с потребленных средств производства на новый продукт. Следовательно, рабочий сохраняет стоимости потребленных средств производства или переносит их на продукт как составные части стоимости последнего не путем присоединения своего труда вообще, а вследствие особого полезного характера, вследствие специфически производительной формы этого присоединяемого труда. Как такая целесообразная производительная деятельность — прядение, ткачество,ковка, — труд одним своим прикосновением воскрешает средства производства из мертвых; одушевляя эти средства производства, он превращает их в факторы процесса труда и соединяется с ними в продукты.

Если бы специфический производительный труд рабочего не был прядением, то он не превратил бы хлопок в пряжу, следовательно, и стоимости хлопка и веретен не перенес бы на пряжу. Напротив, если тот же самый рабочий переменит профессию и делается столяром, то он по-прежнему своим рабочим днем будет присоединять стоимость к соответственному материалу. Следовательно, он присоединяет ее своим трудом не поскольку последний есть труд прядения или столярный труд, а поскольку он — абстрактный, общественный труд вообще, и определенную величину стоимости он присоединяет не потому, что его труд имеет особое полезное содержание, а потому, что он продолжается в течение определенного времени. Таким образом, в своем абстрактном общем свойстве, как затрата человеческой рабочей силы, труд прядильщика присоединяет к стоимости хлопка и веретен новую стоимость, а в своем конкретном, особенном, полезном свойстве, как процесс прядения, он переносит на продукт стоимость этих средств производства и таким образом сохраняет их стоимость в продукте. Отсюда двойственность результата труда, совершаемого в одно и то же время.

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.

Предположим, что какое-либо изобретение дает возможность прядильщику перепрядь в 6 часов столько хлопка, сколько раньше перепрядалось в 36 часов. Как целесообразно полезная производительная деятельность труд его увеличил и шесть раз свою силу. Продукт его ушестерен: 36 ф. вместо 6 ф. пряжи. Но эти 36 ф. хлопка теперь впитывают столько же рабочего времени, сколько раньше впитывали 6 фунтов. К ним присоединяется нового труда в шесть раз меньше, чем при прежних методах, а потому присоединяется лишь одна шестая доля той стоимости, которая присоединялась прежде. С другой стороны, в продукте, в 36 ф. пряжи, заключается теперь ушестеренная стоимость хлопка. В продолжение этих 6 часов прядения сохранена и перенесена на продукт в шесть раз большая стоимость сырого материала, хотя к тому же количеству сырого материала теперь присоединяется в шесть раз меньшая новая стоимость. Это показывает, насколько существенно отличается то свойство труда, вследствие которого он во время одного и того же нераздельного процесса сохраняет стоимости, от того его свойства, в силу которого он создает стоимость. Чем больше необходимого рабочего времени приходится во время операции прядения на данное количество хлопка, тем больше новая стоимость, присоединяемая к хлопку, но чем большее количество фунтов хлопка перепрядается в течение данного количества рабочего времени, тем больше старая стоимость, сохраняемая в продукте.

Предположим, наоборот, что производительность прядильного труда осталась без изменения, следовательно, для того чтобы один фунт хлопка превратить в пряжу, прядильщику требуется такое же количество времени, как раньше. Но пусть изменилась меновая стоимость самого хлопка, пусть цена его в шесть раз увеличилась или уменьшилась. В обоих случаях прядильщик к данному количеству хлопка продолжает присоединять все то же рабочее время, следовательно все ту же стоимость, и в обоих случаях в течение данного времени он производит все то же количество пряжи. Однако та стоимость, которую он с хлопка переносит на пряжу, на продукт, в одном случае в шесть раз меньше, в другом случае в шесть раз больше, чем была раньше. То же самое и в том случае, если средства труда вздорожают или удешевятся, но по-прежнему будут оказывать все ту же услугу в процессе труда.

Если технические условия процесса прядения остаются неизменными, а также не совершается никаких изменений и стоимости соответствующих средств производства, то прядильщик в течение одинакового рабочего времени будет потреблять такое же, как и раньше, количество сырого материала и машин такой же, как и раньше, стоимости. Стоимость, которую он сохраняет и продукте, и этом случае прямо пропорциональна той новой стоимости, которую он присоединяет. В течение двух недель он присоединяет вдвое больше труда, чем в одну неделю, а следовательно, и вдвое большую стоимость, и в то же время потребляет вдвое больше материала, представляющего вдвое большую стоимость, и снашивает вдвое больше машин, представляющих вдвое большую стоимость; таким образом, в продукте двух недель он сохраняет вдвое большую стоимость, чем и продукте одной недели. При данных, не изменяющихся условиях производства, рабочий сохраняет тем большую стоимость, чем большую стоимость он присоединяет; но он сохраняет большую стоимость не потому, что он присоединяет большую стоимость, а потому, что присоединяет ее при не изменяющихся и не зависимых от его собственного труда условиях.

Конечно, в известном относительном смысле можно сказать, что рабочий всегда сохраняет старые стоимости в той самой пропорции, в какой он присоединяет новую стоимость. Как бы ни изменялась стоимость хлопка, вздорожает он с 1 шилл. до 2 шилл. или подешевеет на 6 пенсов, рабочий в продукте одного часа всегда сохраняет вдвое меньшую стоимость хлопка, чем в продукте двух часов. Далее, если изменяется производительность его собственного труда, если она повышается или понижается, то он, например, в один рабочий час перепрядет больше или меньше хлопка, чем раньше, и соответственно этому сохранит большую или меньшую стоимость хлопка в продукте одного рабочего часа. Но при всем том в два рабочих часа он сохранит вдвое большую стоимость, чем в один рабочий час.

Стоимость, оставляя в стороне ее чисто символическое выражение в знаке стоимости, существует только в той или иной потребительной стоимости, в той или иной вещи. (Сам человек, рассматриваемый только как наличное бытие рабочей силы, есть предмет природы, вещь, хотя и живая, сознательная вещь, а самый

труд есть материальное проявление этой силы.) Поэтому, если утрачивается потребительная стоимость, утрачивается и стоимость. Средства же производства не утрачивают своей стоимости одновременно со своей потребительной стоимостью, так как вследствие процесса труда они утрачивают первоначальную форму своей потребительной стоимости в действительности только затем, чтобы в продукте приобрести форму другой потребительной стоимости. Но как ни важно для стоимости существовать в виде какой-либо потребительной стоимости, для нее, как показывает метаморфоз товаров, безразлично, в какой потребительной стоимости она существует. Из этого следует, что в процессе труда стоимость переходит со средств производства на продукт лишь в той мере, в какой средства производства вместе со своей самостоятельной потребительной стоимостью утрачивают и свою меновую стоимость. Они передают продукту только ту стоимость, которую они утрачивают как средства производства. Но в этом отношении с различными материальными факторами процесса труда дело обстоит различно.

Уголь, который сжигают в топке машины, исчезает бесследно, равно как и масло, которым смазывается ось колеса и т. д. Краски и другие вспомогательные материалы исчезают, но проявляются в свойствах продукта. Сырой материал образует субстанцию продукта, но изменяет свою форму. Следовательно, сырой материал и вспомогательные вещества утрачивают ту самостоятельную форму, в которой они вступили в процесс труда как потребительные стоимости. Иначе обстоит дело с собственно средствами труда. Инструмент, машина, фабричное здание, бочка и т. д. служат в процессе труда лишь до тех пор, пока они сохраняют свою первоначальную форму, пока они завтра могут вступить в процесс труда в той самой форме, как и вчера. Как во время своей жизни, т. е. процесса труда, они сохраняют по отношению к продукту свою самостоятельную форму, так сохраняют они ее и после своей смерти. Трупы машин, орудий, мастерских и т. д. продолжают по-прежнему существовать отдельно от продуктов, образованию которых они содействовали. Теперь, если мы рассмотрим весь период, на протяжении которого служит такое средство труда со дня его вступления в мастерскую и до того дня, когда его выбросят на свалку, то увидим, что его потребительная

стоимость полностью потреблена трудом в течение этого периода, а потому его меновая стоимость целиком перешла на продукт. Например, если прядильная машина в 10 лет отжила свой век, то вся ее стоимость в течение десятилетнего процесса труда перешла на продукт 10 лет. Следовательно, период жизни средства труда охватывает большее или меньшее число постоянно снова и снова повторяющихся при его помощи процессов труда. Со средством труда дело обстоит так же, как с человеком. Жизнь каждого человека ежедневно убывает на 24 часа. Но на человеке не написано, сколько дней его жизни уже убыло. Однако это не препятствует обществу страхования жизни делать очень верные и, что еще важнее, очень выгодные выводы из средней продолжительности человеческой жизни. То же и со средствами труда. Из опыта известно, сколько времени может в среднем просуществовать данное средство труда, например известного рода машина. Предположим, что она сохраняет свою потребительную стоимость в процессе труда только 6 дней. В таком случае она в среднем утрачивает за каждый рабочий день $\frac{1}{6}$ своей потребительной стоимости и потому передаст дневному продукту $\frac{1}{6}$ своей стоимости. Этим способом исчисляется изнашивание всех средств труда, например ежедневная утрата их потребительной стоимости, и соответствующее этому ежедневное перенесение их стоимости на продукт.

Отсюда с полной ясностью видно, что средство производства никогда не отдает продукту больше стоимости, чем оно утрачивает в процессе труда вследствие уничтожения своей собственной потребительной стоимости. Если бы средство производства не имело стоимости, и потому ему было бы нечего утрачивать, т. е. если бы само оно не было продуктом человеческого труда, то оно не передавало бы продукту никакой стоимости. Оно служило бы для образования потребительной стоимости, не участвуя в образовании меновой стоимости. Так обстоит дело со всеми средствами производства, которые даны природой, без содействия человека: с землей, ветром и водой, железом в рудной жиле, деревом в девственном лесу и т. д.

Здесь перед нами выступает другое интересное явление. Пусть стоимость машины будет, например, 1 000 ф. ст., и пусть она изнашивается в 1 000 дней. В этом случае $\frac{1}{1000}$ стоимости машины

ежедневно переходит с нее самой на ее дневной продукт. В то же время вся машина продолжает, хотя и с убывающей жизненной силой, функционировать в процессе труда. Таким образом, оказывается, что известный фактор процесса труда, известное средство производства, целиком принимает участие в процессе труда, но лишь частью — в процессе образования стоимости. Различие между процессом труда и процессом образования стоимости отражается здесь на их материальных факторах таким образом, что одно и то же средство производства как элемент процесса труда целиком входит в данный процесс производства, а как элемент образования стоимости входит частями.

С другой стороны, средство производства может, наоборот, целиком входить в процесс образования стоимости, хотя в процесс труда оно входит только частью. Предположим, что при прядении из 115 ф. хлопка ежедневно отпадают 15 ф., которые образуют не пряжу, а лишь devil's dust [чертову пыль]. Однако, если этот угар в 15 ф. является нормальным, если он неустраним при средних условиях переработки хлопка, то стоимость этих 15 ф. хлопка, не образующих элемента пряжи, совершенно так же входит в стоимость пряжи, как и стоимость тех 100 ф., которые образуют вещество пряжи. Для того чтобы произвести 100 ф. пряжи, потребительную стоимость 15 ф. хлопка придется превращать в пыль. Следовательно, гибель этого хлопка есть условие производства пряжи. Именно поэтому он и передает свою стоимость пряже. Это относится ко всем отходам процесса труда, по крайней мере постольку, поскольку эти отходы не образуют опять новых средств производства, а потому не образуют вновь самостоятельных потребительных стоимостей. Так, на больших машиностроительных фабриках Манчестера можно видеть горы отходов железа в виде стружки, получившейся при работе циклопических машин; вечером эти отходы в огромных повозках переправляются с фабрики на железодельный завод, откуда на другой день опять возвращаются на фабрику в виде массивного железа.

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. Максимум потери

стоимости, которую они могут претерпеть в процессе труда, очевидно, ограничен той первоначальной величиной стоимости, с которой они вступают в процесс труда, или рабочим временем, необходимым для их собственного производства. Поэтому средства производства никогда не могут присоединить к продукту стоимость большую, чем та, которой они обладают независимо от обслуживаемого ими процесса труда. Как бы полезен ни был известный материал труда, известная машина, известное средство производства, все же, если они стоят 150 ф. ст., скажем 500 рабочих дней, они никогда не присоединят более 150 ф. ст. к тому продукту, для создания которого они служат. Их стоимость определяется не тем процессом труда, и который они входит как средство производства, а тем процессом труда, и которого они выходят как продукт. В процессе труда они служат только как потребительная стоимость, как ношь с полезными свойствами, и потому они не передавали бы продукту никакой стоимости, если бы не обладали стоимостью до своего вступления в процесс.

В то время как производительный труд превращает средства производства в элементы образования нового продукта, с их стоимостью совершается своего рода переселение души. Из потребленного тела она переселяется во вновь сформированное тело. Но это переселение души совершается как бы за спиной действительного труда. Рабочий не может присоединять нового труда, следовательно, не может создавать новую стоимость, не сохраняя старых стоимостей, потому что он должен присоединять труд каждый раз в определенной полезной форме, а присоединять его в полезной форме он не может, но превращая продуктов в средства производства нового продукта и не перенося тем самым их стоимости на новый продукт. Следовательно, сохранять стоимость посредством присоединения стоимости это есть природный дар проявляющейся в действии рабочей силы — живого труда, дар природы, который ничего не стоит рабочему, но много приносит капиталисту, именно обеспечивает ему сохранение наличной капитальной стоимости. Пока дело идет успешно, капиталист слишком сильно погружен в извлечение прибыли, чтобы замечать этот бесплатный дар труда. Насильственные перерывы процесса труда, кризисы, делают его для капиталиста заметным до осязательности.

В средствах производства вообще потребляется их потребительная стоимость, путем потребления которой труд создаст продукты. Стоимость их в действительности не потребляется, а потому не может быть и воспроизведена. Она сохраняется, но не потому, что с ней самой совершается какая-то операция в процессе труда, а потому, что та потребительная стоимость, в которой она первоначально существовала, хотя и исчезает, но исчезает лишь в другой потребительной стоимости. Поэтому стоимость средств производства опять появляется в стоимости продукта, но, строго говоря, не воспроизводится. Производится новая потребительная стоимость, в которой вновь появляется старая меновая стоимость.

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. Предположим, что процесс производства обрывается па том пункте, когда рабочий произвел эквивалент стоимости своей собственной рабочей силы, когда он, например, шестичасовым трудом присоединил стоимость в 3 шиллинга. Эта стоимость образует избыток стоимости продукта, над теми элементами последней, которые своим происхождением обязаны стоимости средств производства. Это — единственная новая стоимость, возникшая и этом процессе, единственная часть стоимости продукта, произведенная самим этим процессом. Конечно, она просто возмещает то деньги, которые были авансированы капиталистом при купле рабочей силы и израсходованы самим рабочим на жизненные средства. По отношению к этим израсходованным 3 шилл. новая стоимость в 3 шилл. выступает как просто воспроизводство первых. Но она действительно воспроизведена, а не только по видимости, как стоимость средств производства. Возмещение одной стоимости другой опосредствовано здесь созданием новой стоимости.

Однако мы уже знаем, что процесс труда продолжается за те пределы, в которых воспроизводится и присоединяется к предмету труда просто эквивалент стоимости рабочей силы. Вместо 6 часов, которых для этого было бы достаточно, процесс продолжается, например, 12 часов. Следовательно, действием рабочей силы не

только воспроизводится ее собственная стоимость, но и производится, кроме того, избыток стоимости. Эта прибавочная стоимость образует избыток стоимости продукта над стоимостью элементов, потребленных для образования продукта, т. е. над стоимостью средств производства и рабочей силы.

Изобразив те различные роли, которые различные факторы процесса труда играют в образовании стоимости продукта, мы тем самым охарактеризовали функции различных составных частей капитала в процессе его собственного возрастания. Избыток всей стоимости продукта над суммой стоимости элементов, участвующих в его образовании, есть избыток возросшего в своей стоимости капитала над первоначально авансированной капитальной стоимостью. Средства производства, с одной стороны, рабочая сила — с другой, представляют собой лишь различные формы существования, которые приняла первоначально капитальная стоимость в результате совлечения с себя денежной формы и своего превращения в факторы процесса труда.

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.....

ГЛАВА СЕДЬМАЯ. 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. Следовательно, первоначально $K = c + v$, например, авансированный

\underline{c} \underline{v}

капитал в 500 ф. ст. = 410 ф. ст. + 90 ф. ст. В конце процесса производства получается товар, стоимость которого = $\underline{c} + \underline{v} + m$, где m есть прибавочная стоимость, например,

\underline{c} \underline{v} \underline{m}

410 ф. ст. + 90 ф. ст. + 90 ф. ст. Первоначальный капитал K превратился в K' , из 500 ф. ст. — в 590 фунтов стерлингов. Разность между обоими = m , прибавочной стоимости в 90. Так как стоимость элементов производства равна стоимости авансированного капитала, то в действительности простой тавтологией является утверждение, что избыток стоимости продукта над стоимостью элементов его производства равен приросту стоимости авансированного капитала, или равен произведенной прибавочной стоимости.

Однако эта тавтология требует более точного определения. Со стоимостью продукта сравнивается стоимость элементов производства, потребленных при его образовании. Но мы уже видели, что часть примененного постоянного капитала, состоящая из средств труда, передает продукту лишь часть своей стоимости, между тем как остальная часть сохраняется в прежней форме своего существования. Так как последняя часть не играет никакой роли в образовании стоимости, то мы можем здесь отвлечься от нее. Введение ее в вычисления ничего не изменило бы. Предположим, что $c = 410$ ф. ст. состоит из сырого материала на 312 ф. ст., вспомогательных материалов на 44 ф. ст. и изнашиваемых в процессе машин на 54 фунтов стерлингов; стоимость же действительно применяемых машин составляет 1054 фунтов стерлингов. Авансированной на производство стоимости продукта мы считаем только стоимость в 54 ф. ст., которую машины утрачивают вследствие своего функционирования и потому передают продукту. Если бы мы ввели в вычисление и те 1000 ф. ст., которые продолжают существовать в своей прежней форме, — как паровая машина и т. д., — то нам пришлось бы ввести их в вычисление на обеих сторонах, па стороне авансированной стоимости и на стороне стоимости продукта, и мы получили бы, таким образом, соответственно 1 500 ф. ст. и 1 590 фунтов стерлингов. Разность, или прибавочная стоимость, по-прежнему составила бы 90 фунтов стерлингов. Поэтому там, где из общей

связи изложения не вытекает обратное, под постоянным капиталом, авансированным на производство стоимости, мы всегда подразумеваем только стоимость потребленных в производстве средств производства.

Предположив это, возвращаемся к формуле $K = c + v$, которая превращается в $K' = \underline{c} + \underline{v} + m$, благодаря чему K и превращается в K' . Мы знаем, что стоимость постоянного капитала только вновь появляется в продукте. Следовательно, действительно вновь произведенная в процессе стоимость отлична от полученной из процесса всей стоимости продукта, поэтому она равна не $c + v + m$,

\underline{c} \underline{v} \underline{m}
или не 410 ф. ст. + 90 ф.ст.+ 90 ф. ст., как кажется на первый
взгляд, а $v + m$, или

\underline{v} \underline{m}
90 ф. ст. + 90 ф. ст., т. е. не 590 ф. ст., а 180 фунтов стерлингов. Если бы c , постоянный капитал, был = 0, другими словами — если бы существовали такие отрасли промышленности, в которых капиталисту не приходится применять никаких произведенных средств производства, ни сырого материала, ни вспомогательных материалов, ни орудий труда, а приходится применять только материалы, данные природой, и рабочую силу, то на продукт не переносилось бы никакой доли постоянной стоимости. Этот элемент стоимости продукта, для нашего примера 410 ф. ст., отпал бы, но вновь произведенная стоимость и 180 ф. ст., заключающая в себе 90 ф. ст. прибавочной стоимости, сохранила бы совершенно такие же размеры, как и в том случае, когда c представляло бы огромнейшую сумму стоимости. У нас было бы $K = \underline{0} + \underline{v} = v$, и K' , возросший по стоимости капитал, = $v + m$, $K' - K$ по-прежнему = m . Наоборот, если бы m было = 0, другими словами — если бы рабочая сила, стоимость которой авансируется в виде переменного капитала, производила только эквивалент, то $K = c + v$ и K' (стоимость продукта) = $\underline{c} + \underline{v} + 0$, а потому $K = K'$. Авансированный капитал не возрос бы по своей стоимости.

В действительности мы уже знаем, что прибавочная стоимость есть просто следствие того изменения стоимости, которое совершается с v , с частью капитала, превращенной в рабочую силу, что, следовательно, $v + m = v + \Delta v$ (v плюс прирост v). Но действительное изменение стоимости и отношение, в котором

изменяется стоимость, затемняются тем обстоятельством, что вследствие возрастания его изменяющейся составной части возрастает и весь авансированный капитал. Раньше он был равен 500, теперь он равен 590. Следовательно, анализ процесса в его чистом виде требует, чтобы мы совершенно абстрагировались от той части стоимости продукта, в которой лишь вновь появляется постоянная капитальная стоимость, т. е. чтобы мы постоянный капитал с приравняли к нулю и, таким образом, применили тот закон математики, при помощи которого она оперирует с переменными и постоянными величинами, когда постоянная величина связана с переменной только посредством сложения и вычитания.

Другое затруднение возникает из первоначальной формы переменного капитала. Так, в приведенном выше примере $K' = 410$ ф. ст. постоянного капитала + 90 ф. ст. переменного капитала + 90 ф. ст. прибавочной стоимости. Однако 90 ф. ст. суть данная, следовательно постоянная, величина, и потому представляется нелепым рассматривать их как переменную величину».

Но $\frac{v}{v}$ ф. ст., или 90 ф. ст. переменного капитала, в действительности являются здесь только символом того процесса, через который проходит эта стоимость. Часть капитала, авансированная на куплю рабочей силы, есть определенное количество овеществленного труда, следовательно столь же постоянная величина стоимости, как стоимость купленной рабочей силы. Но в самом процессе производства вместо авансированных 90 ф. ст. выступает действующая рабочая сила, вместо мертвого — живой труд, вместо неподвижной — текущая величина, вместо постоянной — переменная. Результатом является воспроизводство v плюс прирост v , с точки зрения капиталистического производства весь этот процесс есть самодвижение превращенной в рабочую силу первоначально постоянной стоимости. Последней приписывается весь процесс и его результат. Поэтому, если формула: 90 ф. ст. переменного капитала, или увеличивающаяся стоимость, представляется чем-то противоречивым, то она лишь выражает противоречие, имманентное капиталистическому производству.

Приравнивание постоянного капитала нулю на первый взгляд кажется странным. Между тем оно постоянно совершается в

повседневной жизни. Например, если хотят вычислить прибыль Англии от хлопчатобумажной промышленности, то, прежде всего, вычитают цену хлопка, уплаченную Соединенным Штатам, Индии, Египту и т. д., т. е. приравнивают нулю ту капитальную стоимость, которая просто вновь появляется в стоимости продукта.

Конечно, отношение прибавочной стоимости не только к той части капитала, из которой она непосредственно возникает и изменение стоимости которой она представляет, но и ко всему авансированному капиталу имеет свое большое экономическое значение. Поэтому в третьей книге мы обстоятельно рассматриваем это отношение. Для того чтобы одну часть капитала увеличить посредством ее превращения в рабочую силу, другую часть капитала необходимо превратить в средства производства. Для того чтобы переменный капитал функционировал, необходимо в известных пропорциях, соответствующих определенному техническому характеру процесса труда, авансировать постоянный капитал. Однако то обстоятельство, что для известного химического процесса требуются реторты и другие сосуды, нисколько не препятствует тому, чтобы при анализе абстрагироваться от самой реторты. Поскольку создание стоимости и изменение стоимости рассматриваются сами по себе, т. е. в чистом виде, средства производства, эти вещные образы постоянного капитала, доставляют только вещество, в котором должна фиксироваться текущая сила, создающая стоимость. Потому-то и не имеет никакого значения природа этого вещества, т. е. безразлично, будет ли это хлопок или железо. Не имеет значения и стоимость этого вещества. Необходимо только, чтобы его масса была достаточна для того, чтобы она могла впитать количество труда, затрачиваемое во время процесса производства. Раз эта масса дана, — повысится ли ее стоимость или понизится, или же она не будет иметь никакой стоимости, как земля и море, процесс создания стоимости и изменения стоимости нисколько не будет этим затронут.

Итак, прежде всего мы приравниваем нулю постоянную часть капитала. Тогда авансированный капитал $c + v$ сводится к v , а стоимость продукта $c + v + m$ сводится к вновь произведенной стоимости $v + m$. Если дана вновь произведенная стоимость = 180 ф. ст., в которой представлен труд, продолжающийся па всем протяжении процесса производства, то мы должны вычесть

стоимость переменного капитала = 90 ф. ст. для того, чтобы получить прибавочную стоимость = 90 ф. ст. Число 90 ф. ст. = m выражает здесь абсолютную величину произведенной прибавочной стоимости. Относительная же ее величина, т. е. пропорция, в которой возрос переменный капитал, определяется, очевидно, отношением прибавочной стоимости к переменному капиталу, или выражается дробью m / v . Следовательно, для приведенного выше примера она выразится в $^{90}/_{90} = 100\%$. Это относительное возрастание переменного капитала, или относительную величину прибавочной стоимости, я называю нормой прибавочной стоимости.

Мы уже видели, что рабочий в продолжение одной части процесса труда производит только стоимость своей рабочей силы, т. е. стоимость необходимых ему жизненных средств. Так как он производит при отношениях, покоящихся на общественном разделении труда, то он производит свои жизненные средства не непосредственно, а в форме какого-либо особенного товара, например, пряжи, производит стоимость, равную стоимости его жизненных средств или тем деньгам, на которые он покупает эти средства. Та часть его рабочего дня, которую он употребляет для этого, будет больше или меньше в зависимости от стоимости его средних ежедневных жизненных средств, т. е. от того среднего рабочего времени, которое ежедневно требуется для их производства. Если в стоимости ежедневных жизненных средств рабочего воплощено в среднем 6 овеществленных рабочих часов, то рабочему приходится работать в среднем по 6 часов в день для того, чтобы произвести эту стоимость. Если бы он работал не на капиталиста, а на самого себя, самостоятельно, ему пришлось бы, при прочих равных условиях, по-прежнему работать в среднем такую же часть суток для того, чтобы произвести стоимость своей рабочей силы и таким образом приобрести жизненные средства, необходимые для его собственного сохранения, или постоянного воспроизводства. 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 называю прибавочным рабочим временем, а затраченный в течение ее труд — прибавочным трудом (*surplus labour*). Насколько важно для познания стоимости вообще рассматривать ее просто как застывшее рабочее время, просто как овеществленный труд, настолько же важно для познания прибавочной стоимости рассматривать ее просто как застывшее прибавочное время, просто как овеществленный прибавочный труд. Только та форма, в которой тот прибавочный труд выжимается из непосредственного производителя, из рабочего, отличает экономические формации общества, например общество, основанное на рабстве, от общества наемного труда.

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 $m: v =$ прибавочный труд: 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 текущего труда.

Поэтому норма прибавочной стоимости есть точное выражение степени эксплуатации рабочей силы капиталом, или рабочего капиталистом.

Согласно нашему предположению, стоимость продукта

c v m

была = 410 ф. ст. + 90 ф. ст. + 90 ф. ст., авансированный капитал был = 500 фунтов стерлингов. Так как прибавочная стоимость = 90, авансированный же капитал = 500, то по обычному способу вычисления получилось бы, что норма прибавочной стоимости (которую смешивают с нормой прибыли) = 18%, — отношение, низкий уровень которого растрогал бы господина Кэри и других проповедников «гармонии». В действительности же норма прибавочной стоимости равна не $m: K$, или $m: c + v$, а $m: v$, следовательно, не 90: 500, а 90: 90 = 100%, т. е. более чем в пять раз превышает кажущуюся степень эксплуатации. Хотя в данном случае мы не знаем ни абсолютной величины рабочего дня, ни периода, в течение которого продолжается процесс труда (день, неделя и т. д.), ни, наконец, числа рабочих, которых одновременно приводит в движение переменный капитал в 90 ф. ст., тем не менее норма прибавочной стоимости $m: v$, так как она может быть превращена в прибавочный труд: необходимый труд, точно показывает соотношение между двумя составными частями рабочего дня. Оно равно 100%. Следовательно, рабочий одну половину дня работал на себя, а другую половину — на капиталиста.

Итак, метод исчисления нормы прибавочной стоимости, коротко говоря, таков: мы берем всю стоимость продукта и приравниваем нулю постоянную капитальную стоимость, которая лишь вновь появляется в стоимости продукта. Остающаяся сумма стоимости есть единственная стоимость, действительно вновь произведенная в процессе образования товара. Если прибавочная стоимость дана, то мы, чтобы найти переменный капитал, вычитаем ее из этой вновь произведенной стоимости. Если же дан переменный капитал и мы ищем прибавочную стоимость, то мы поступаем наоборот. Если даны и прибавочная стоимость и переменный капитал, то остается произвести лишь заключительную операцию — вычислить отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу, $\frac{m}{v}$

Как ни прост этот метод, тем не менее, представляется уместным дать читателю возможность освоиться посредством нескольких примеров с лежащим в основе этого метода и непри-

вычным для читателя принципом.

Прежде всего, пример прядильной фабрики с 10000 мюльных веретен, на которой прядется из американского хлопка пряжа № 32 и производится по 1 ф. на веретено в неделю. Угары составляют 6 %. Следовательно, еженедельно 10 600 ф. хлопка перерабатываются в 10 000 ф. пряжи и 600 ф. угаров. В апреле 1871 г. этот хлопок стоил $7\frac{3}{4}$ пенса за фунт, т. е. 10 600 ф. стоили округленно 342 фунта стерлингов. Эти 10 000 веретен, а также машины, обрабатывающие хлопок перед самым прядением, и паровая машина стоят 1 ф. ст. на веретено, следовательно, 10 000 фунтов стерлингов. Ежегодный износ их составляет 10%, или 1000 ф. ст., или 20 ф. ст. в неделю. Аренда фабричного здания — 300 ф. ст., или 6 ф. ст. в неделю. Уголь (4 ф. в час на одну лошадиную силу, на 100 лошадиных (индикаторных) сил и 60 часов в неделю, включая в расчет и отопление здания) — 11 тонн в неделю, по 8 шилл. 6 пенсов тонна, стоит округленно $4\frac{1}{2}$ ф. ст. в неделю; газ — 1 ф. ст. в неделю, масло — $4\frac{1}{2}$ ф. ст. в неделю, следовательно все вспомогательные материалы — 10 ф. ст. в неделю. Итак, постоянная часть стоимости выражается в 378 ф. ст. в неделю. Заработная плата составляет 52 ф. ст. в неделю. Цена пряжи при $12\frac{1}{4}$ пенса за фунт составит за 10 000 фунтов 510 ф. ст.; следовательно, прибавочная стоимость: 510 ф. ст. — 430 ф. ст. = 80 фунтам стерлингов. Постоянную часть капитала в 378 ф. ст. мы приравниваем нулю, так как она не принимает участия в образовании стоимости за неделю. Остается еженедельная вновь произведенная стоимость в

\underline{v} \underline{m}

132 = 52 ф. ст. + 80 фунтов стерлингов. Таким образом, норма прибавочной стоимости = $\frac{80}{52} = 153\frac{11}{13}\%$. При десятичасовом среднем рабочем дне получается: необходимый труд = $3\frac{31}{33}$ часа и прибавочный труд = $6\frac{2}{33}$ часа.

Джейкоб, предполагая цену пшеницы в 80 шилл. за кварталер и средний сбор в 22 бушеля с акра, так что один акр приносит 11 ф.ст., приводит для 1815 г. следующий расчет, страдающий серьезными недочетами, — поскольку в нем предварительно произведено взаимное покрытие различных статей, — но достаточный для нашей цели:

Производство стоимости на 1 акр

Семена (пшеница) 1 ф. ст. 9 шилл.	Десятины, налоги 1 ф. ст.
1 шилл.	
Удобрение 2 ф. ст. 10 шилл.	Рента..... 1 ф. ст. 8 шилл.
<u>Заработная плата 3 ф. ст. 10 шилл.</u>	<u>Прибыль фермера и процент 1 ф. ст. 2 шилл.</u>

Итого..... 7 ф. ст. 9 шилл. Итого 3 ф. ст. 11 шилл.

Прибавочная стоимость, при том постоянном предположении, что цена продукта равна его стоимости, распределяется здесь между различными рубриками: прибыль, процент, десятины и т. д. Эти рубрики не представляют для нас интереса. Мы складываем их и получаем прибавочную стоимость в 3 ф. ст. 11. шиллингов. Те 3 ф. ст. 19 шилл., которых стоят семена и удобрение, мы приравниваем, как постоянную часть капитала, нулю. Остается авансированный переменный капитал в 3 ф. ст. 10 шилл., вместо которого была произведена новая стоимость в 3 ф.ст.10 шилл. + 3 ф. ст. 11 шиллингов.

Таким образом, $\frac{m}{v}$ составляет 3 ф. ст. 11 шиллингов, более 100%.

3 ф.ст.10 шилл

Рабочий более половины своего рабочего дня употребляет на производство прибавочной стоимости, которую различные лица под различными предлогами распределяют между собой.....

3. ПРИБАВОЧНЫЙ ПРОДУКТ

Ту часть продукта ($\frac{1}{10}$ часть 20 ф. пряжи, или два фунта пряжи в примере из раздела 2), 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. Сумма необходимого труда и прибавочного труда, отрезков времени, в которые рабочий производит стоимость, возмещающую его рабочую силу, и прибавочную стоимость, образует абсолютную величину его рабочего времени — рабочий день (working day).

ОТДЕЛ ПЯТЫЙ. ПРОИЗВОДСТВО АБСОЛЮТНОЙ И ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ. АБСОЛЮТНАЯ И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

...Пока процесс труда является чисто индивидуальным, один и тот же рабочий объединяет все те функции, которые впоследствии разделяются. При индивидуальном присвоении предметов природы для своих жизненных целей рабочий сам себя контролирует. Впоследствии его контролируют. Отдельный человек не может воздействовать на природу, не приводя в движение своих собственных мускулов под контролем своего собственного мозга. Как в самой природе голова и руки принадлежат одному и тому же организму, так и в процессе труда соединяются умственный и физический труд. Впоследствии они разъединяются и доходят до враждебной противоположности. Продукт превращается вообще из непосредственного продукта индивидуального производителя в общественный, в общий продукт совокупного рабочего, т. е. комбинированного рабочего персонала, члены которого ближе или дальше стоят от непосредственного воздействия на предмет труда. Поэтому уже самый кооперативный характер процесса труда неизбежно расширяет понятие производительного труда и его носителя, производительного рабочего. Теперь для того, чтобы трудиться производительно, нет необходимости непосредственно прилагать свои руки; достаточно быть органом совокупного рабочего, выполнять одну из его подфункций. Данное выше первоначальное определение производительного труда, выведенное из самой природы материального производства, всегда сохраняет свое значение в применении к совокупному рабочему,

рассматриваемому как одно целое. Но оно не подходит более к каждому из его членов, взятому в отдельности.

Однако, с другой стороны, понятие производительного труда суживается. Капиталистическое производство есть не только производство товара, по самому своему существу оно есть производство прибавочной стоимости. Рабочий производит не для себя, а для капитала. Поэтому уже недостаточно того, что он вообще производит. Он должен производить прибавочную стоимость. Только тот рабочий производителен, который производит для капиталиста прибавочную стоимость или служит самовозрастанию капитала. Так, школьный учитель, — если позволительно взять пример вне сферы материального производства, — является производительным рабочим, коль скоро он не только обрабатывает детские головы, но и изнуряет себя на работе для обогащения предпринимателя. Вложит ли этот последний свой капитал в фабрику для обучения или в колбасную фабрику, от этого дело нисколько не меняется. Поэтому понятие производительного рабочего включает в себя не только отношение между деятельностью и ее полезным эффектом, между рабочим и продуктом его труда, но также и специфически общественное, исторически возникшее производственное отношение, делающее рабочего непосредственным орудием увеличения капитала. Следовательно, быть производительным рабочим — вовсе не счастье, а проклятие. В четвертой книге этой работы, где излагается история теории, будет подробнее показано, что классическая политическая экономия искони видела в производстве прибавочной стоимости решающий признак производительного рабочего. Поэтому с изменением взглядов ее на природу прибавочной стоимости изменяется и ее определение производительного рабочего. Так, по заявлению физиократов, производителен только земледельческий труд, так как только он доставляет прибавочную стоимость. Для физиократов прибавочная стоимость существует исключительно в форме земельной ренты.

Удлинение рабочего дня за те границы, в которых рабочий был бы в состоянии произвести только эквивалент стоимости своей рабочей силы, и присвоение этого прибавочного труда капиталом — вот в чем состоит производство абсолютной прибавочной стоимости. Производство абсолютной прибавочной стоимости

образует всеобщую основу капиталистической системы и исходный пункт производства относительной прибавочной стоимости. При производстве относительной прибавочной стоимости рабочий день уже с самого начала разделен на две части: необходимый труд и прибавочный труд. С целью удлинить прибавочный труд сокращается необходимый труд посредством методов, позволяющих произвести эквивалент заработной платы в более короткое время. Производство абсолютной прибавочной стоимости связано только с длиной рабочего дня; производство относительной прибавочной стоимости революционизирует в корне как технические процессы труда, так и общественные группировки.

Следовательно, производство относительной прибавочной стоимости предполагает специфически капиталистический способ производства, который с его методами, средствами и условиями сам стихийно возникает и развивается лишь на основе формального подчинения труда капиталу. Вместе с тем формальное подчинение труда капиталу уступает место реальному.

...Вообще специфически капиталистический способ производства перестает быть простым средством для производства относительной прибавочной стоимости, раз он овладел целой отраслью производства или, более того, всеми решающими отраслями производства. Он становится тогда всеобщей, общественно господствующей формой производственного процесса. Как особый метод производства относительной прибавочной стоимости, он действует теперь лишь постольку, поскольку, во-первых, охватывает отрасли промышленности, до того времени подчиненные капиталу лишь формально, следовательно, поскольку он все больше распространяется. Во-вторых, поскольку отрасли промышленности, на которые он уже распространился, непрерывно революционизируются благодаря изменению методов производства.

С известной точки зрения разница между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью представляется вообще иллюзорной. Относительная прибавочная стоимость абсолютна, потому что она предполагает абсолютное удлинение рабочего дня за пределы рабочего времени, необходимого для существования самого рабочего. Абсолютная прибавочная стоимость относительна, так как она предполагает развитие производительности труда, позволяющее ограничить необходимое рабочее

время частью рабочего дня. Но если обратить внимание на движение прибавочной стоимости, то это кажущееся тождество исчезнет. Раз капиталистический способ производства возник и стал всеобщим способом производства, разница между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью дает себя знать, когда дело идет о повышении нормы прибавочной стоимости вообще. Предполагая, что рабочая сила оплачивается по ее стоимости, мы становимся перед такой альтернативой: если дана производительная сила труда и нормальная степень его интенсивности, то норма прибавочной стоимости может быть повышена лишь путем абсолютного удлинения рабочего дня; с другой стороны, при данных границах рабочего дня норма прибавочной стоимости может быть повышена лишь путем изменения относительной величины составных частей рабочего дня, т. е. необходимого и прибавочного труда, что, в свою очередь, предполагает изменение производительности или интенсивности труда, поскольку заработная плата не должна падать ниже стоимости рабочей силы.

Если рабочий все имеющееся в его распоряжении время вынужден затрачивать на производство необходимых жизненных средств для себя и своей семьи, то у него, конечно, не останется времени для безвозмездного труда в пользу третьих лиц. Таким образом, пока производительность труда не достигла определенного уровня, в распоряжении рабочего нет времени для безвозмездного труда, а пока у него нет такого времени, невозможен прибавочный труд, невозможны, следовательно, и капиталисты; но в таких условиях невозможны также рабовладельцы, феодальные бароны, одним словом — какой бы то ни было класс крупных собственников. ..

ОТДЕЛ СЕДЬМОЙ. ПРОЦЕСС НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА

ГЛАВА ДВАДЦАТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. ТАК НАЗЫВАЕМОЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ

1. ТАЙНА ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ

Мы видели, как деньги превращаются в капитал, как капитал производит прибавочную стоимость и как за счет прибавочной

стоимости увеличивается капитал. Между тем накопление капитала предполагает прибавочную стоимость, прибавочная стоимость — капиталистическое производство, а это последнее — наличие значительных масс капитала и рабочей силы в руках товаропроизводителей. Таким образом, все это движение вращается, по-видимому, в порочном кругу, из которого мы не можем выбраться иначе, как предположив, что капиталистическому накоплению предшествовало накопление «первоначальное» («previous accumulation» по А. Смиту), — накопление, являющееся не результатом капиталистического способа производства, а его исходным пунктом.

Это первоначальное накопление играет в политической экономике приблизительно такую же роль, как грехопадение в теологии: Адам вкусил от яблока, и вместе с тем в род человеческий вошел грех. Его объясняют, рассказывая о нем как об историческом анекдоте, случившемся в древности. В незапамятные времена существовали, с одной стороны, трудолюбивые и, прежде всего, бережливые разумные избранники и, с другой стороны, ленивые оборванцы, прокучивающие все, что у них было, и даже больше того. Правда, теологическая легенда о грехопадении рассказывает нам, как человек был осужден есть свой хлеб в поте лица своего; история же экономического грехопадения раскрывает, как могли появиться люди, совершенно не нуждающиеся в этом. Но это все равно. Так случилось, что первые накопили богатство, а у последних, в конце концов, ничего не осталось для продажи, кроме их собственной шкуры. Со времени этого грехопадения ведет свое происхождение бедность широкой массы, у которой, несмотря на весь ее труд, все еще нечего продать, кроме себя самой, и богатство немногих, которое постоянно растет, хотя они давным-давно перестали работать. Подобные пошлые сказки пережевывает, например, в целях оправдания *propriete* [собственности], г-н Тьер некогда столь остроумным французам, да еще с торжественно-серьезной миной государственного мужа. Но раз дело касается вопроса о собственности, священный долг повелевает поддерживать точку зрения детского букваря как единственно правильную для всех возрастов и всех ступеней развития. Как известно, в действительном истории большую роль играют завоевание, порабощение, разбой, — одним словом, насилие. Но в кроткой

политической экономии искони царствовали идиллия. Право и «труд» были искони единственными средствами обогащения — всегдашнее исключение составлял, разумеется, «этот год». В действительности методы первоначального накопления — это все, что угодно, но только не идиллия.

Деньги и товары, точно так же как жизненные средства и средства производства, отнюдь не являются капиталом сами по себе. Они должны быть превращены в капитал. Но превращение это возможно лишь при определенных обстоятельствах, которые сводятся к следующему: два очень различных вида товаровладельцев должны встретиться друг с другом и вступить в контакт — с одной стороны, собственник денег, средств производства и жизненных средств, которому требуется закупить чужую рабочую силу для дальнейшего увеличения присвоенной им суммы стоимости; с другой стороны, свободные рабочие, продавцы собственной рабочей силы и, следовательно, продавцы труда. Свободные рабочие и двойкой смысле: они сами по принадлежат непосредственно к числу средств производства, как рабы, крепостные и т. д., но и средства производства не принадлежат им, как это имеет место у крестьян, ведущих самостоятельное хозяйство, и т. д.; напротив, они свободны от средств производства, освобождены от них, лишены их. Этой поляризацией товарного рынка создаются основные условия капиталистического производства. Капиталистическое отношение предполагает, что собственность на условия осуществления труда отделена от рабочих. И как только капиталистическое производство становится на собственные ноги, оно не только поддерживает это разделение, но и воспроизводит его в постоянно возрастающем масштабе. Таким образом, процесс, создающий капиталистическое отношение, не может быть ничем иным, как процессом отделения рабочего от собственности на условия его труда, — процессом, который превращает, с одной стороны, общественные средства производства и жизненные средства в капитал, с другой стороны, — непосредственных производителей в наемных рабочих. Следовательно, так называемое первоначальное накопление есть не что иное, как исторический процесс отделения производителя от средств производства. Он представляется «первоначальным», так как образует предысторию капитала и соответствующего ему спо-

соба производства.

Экономическая структура капиталистического общества выросла из экономической структуры феодального общества. Разложение последнего освободило элементы первого.

Непосредственный производитель, рабочий, лишь тогда получает возможность распоряжаться своей личностью, когда прекращаются его прикрепление к земле и его крепостная или феодальная зависимость от другого лица. Далее, чтобы стать свободным продавцом рабочей силы, который несет свой товар туда, где имеется на него спрос, рабочий должен был избавиться от господства цехов, от цеховых уставов об учениках и подмастерьях и от прочих стеснительных предписаний относительно труда. Итак, исторический процесс, который превращает производителей в наемных рабочих, выступает, с одной стороны, как их освобождение от феодальных повинностей и цехового принуждения; и только эта одна сторона существует для наших буржуазных историков. Но, с другой стороны, освобождаемые лишь тогда становятся продавцами самих себя, когда у них отняты все их средства производства и все гарантии существования, обеспеченные старинными феодальными учреждениями. И история этой их экспроприации вписана в летописи человечества пламенеющим языком крови и огня.

Промышленные капиталисты, эти новые властители, должны были, со своей стороны, вытеснить не только цеховых мастеров, но и феодалов, владевших источниками богатства. С этой стороны их возвышение представляется как плод победоносной борьбы против феодальной власти с ее возмутительными привилегиями, а также и против цехов и тех оков, которые налагают цехи на свободное развитие производства и свободную эксплуатацию человека человеком. Однако рыцарям промышленности удалось вытеснить рыцарей меча лишь благодаря тому, что они использовали события, к которым они сами были совершенно непричастны. Они возвысились, пользуясь теми же грязными средствами, которые некогда давали возможность римским вольноотпущенникам становиться господами своих патронов.

Исходным пунктом развития, создавшего как наемного рабочего, так и капиталиста, было рабство рабочего. Развитие это состояло в изменении формы его порабощения, в превращении

феодалной эксплуатации в капиталистическую. Для того чтобы понять ход этого процесса, нам нет надобности забираться слишком далеко в прошлое. Хотя первые зачатки капиталистического производства спорадически встречаются в отдельных городах по Средиземному морю уже в XIV и XV столетиях, тем не менее начало капиталистической эры относится лишь к XVI столетию. Там, где она наступает, уже давно уничтожено крепостное право и поблекла блестящая страница средневековья — вольные города.

В истории первоначального накопления эпоху составляют перевороты, которые служат рычагом для возникающего класса капиталистов, и прежде всего те моменты, когда значительные массы людей внезапно и насильственно отрываются от средств своего существования и выбрасываются на рынок труда в виде поставленных вне закона пролетариев. Экспроприация земли у сельскохозяйственного производителя, крестьянина, составляет основу всего процесса. Ее история в различных странах имеет различную окраску, проходит различные фазы в различном порядке и в различные исторические эпохи. В классической форме совершается она только в Англии, которую мы поэтому и берем в качестве примера.

7. ИСТОРИЧЕСКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО НАКОПЛЕНИЯ

Итак, к чему сводится первоначальное накопление капитала, т. е. его исторический генезис? Поскольку оно не представляет собой непосредственного превращения рабов и крепостных в наемных рабочих и, следовательно, простой смены формы, оно означает лишь экспроприацию непосредственных производителей, т. е. уничтожение частной собственности, покоящейся на собственном труде.

Частная собственность, как противоположность общественной, коллективной собственности, существует лишь там, где средства труда и внешние условия труда принадлежат частным лицам. Но в зависимости от того, являются ли эти частные лица работниками или не работниками, изменяется характер самой частной собственности. Бесконечные оттенки частной собствен-

ности, которые открываются нашему взору, отражают лишь промежуточные состояния, лежащие между обеими этими крайностями.

Частная собственность работника на его средства производства есть основа мелкого производства, а мелкое производство составляет необходимое условие для развития общественного производства и свободной индивидуальности самого работника. Правда, этот способ производства встречается и при рабовладельческом, и при крепостном строе, и при других формах личной зависимости. Однако он достигает расцвета, проявляет всю свою энергию, приобретает адекватную классическую форму лишь там, где работник является свободным частным собственником своих, им самим применяемых условий труда, где крестьянин обладает полем, которое он возделывает, ремесленник — инструментами, которыми он владеет как виртуоз.

Этот способ производства предполагает раздробление земли и остальных средств производства. Он исключает как концентрацию этих последних, так и кооперацию, разделение труда внутри одного и того же производственного процесса, общественное господство над природой и общественное регулирование ее, свободное развитие общественных производительных сил. Он совместим лишь с узкими первоначальными границами производства и общества. Стремление увековечить его равносильно, по справедливому замечанию Пеккёра, стремлению «декретировать всеобщую посредственность». Но на известном уровне развития он сам создает материальные средства для своего уничтожения. С этого момента в недрах общества начинают шевелиться силы и страсти, которые чувствуют себя скованными этим способом производства. Последний должен быть уничтожен, и он уничтожается. Уничтожение его, превращение индивидуальных и раздробленных средств производства в общественно концентрированные, следовательно, превращение карликовой собственности многих в гигантскую собственность немногих, экспроприация у широких народных масс земли, жизненных средств, орудий труда, — эта ужасная и тяжелая экспроприация народной массы образует пролог истории капитала. Она включает в себя целый ряд насильственных методов, из которых мы рассмотрели выше лишь эпохальные методы, как методы первоначального накопления. Экспроприация

непосредственных производителей совершается с самым беспощадным вандализмом и под давлением самых подлых, самых грязных, самых мелочных и самых бешеных страстей. Частная собственность, добытая трудом собственника, основанная, так сказать, на срастании отдельного независимого работника с его орудиями и средствами труда, вытесняется капиталистической частной собственностью, которая покоится на эксплуатации чужой, но формально свободной рабочей силы.

Когда этот процесс превращения достаточно разложил старое общество вглубь и вширь, когда работники уже превращены в пролетариев, а условия их труда — и капитал, когда капиталистический способ производства становится на собственные ноги, тогда дальнейшее обобществление труда, дальнейшее превращение земли и других средств производства и общественно эксплуатируемые и, следовательно, общие средства производства и связанная с этим дальнейшая экспроприация частных собственников приобретает новую форму. Теперь экспроприации подлежит уже не работник, сам ведущий самостоятельное хозяйство, а капиталист, эксплуатирующий многих рабочих.

Эта экспроприация совершается игрой имманентных законов самого капиталистического производства, путем централизации капиталов. Один капиталист побивает многих капиталистов. Рука об руку с этой централизацией, или экспроприацией многих капиталистов немногими, развивается кооперативная форма процесса труда в постоянно растущих размерах, развивается сознательное техническое применение науки, планомерная эксплуатация земли, превращение средств труда в такие средства труда, которые допускают лишь коллективное употребление, экономия всех средств производства путем применения их как средств производства комбинированного общественного труда, втягивание всех народов в сеть мирового рынка, а вместе с тем интернациональный характер капиталистического режима. Вместе с постоянно уменьшающимся числом магнатов капитала, которые узурпируют и монополизируют все выгоды этого процесса превращения, возрастает масса нищеты, угнетения, рабства, вырождения, эксплуатации, но вместе с тем растет и возмущение рабочего класса, который постоянно увеличивается по своей численности, который обучается, объединяется и организуется

механизмом самого процесса капиталистического производства. Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют.

Капиталистический способ присвоения, вытекающий из — капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это — отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства.

Превращение основанной на собственном труде раздробленной частной собственности отдельных личностей в капиталистическую, конечно, является процессом гораздо более долгим, трудным и тяжелым, чем превращение капиталистической частной собственности, фактически уже основывающейся на общественном процессе производства, в общественную собственность. Там дело заключалось в экспроприации народной массы немногими узурпаторами, здесь народной массе предстоит экспроприировать немногих узурпаторов.

[Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 43-49, 80-93, 104-187, 197-241, 516-527, 725-728, 770-773]

В. Зомбарт

(1899-1967)



Зомбарт Вернер – немецкий экономист и социолог, представитель «юной» исторической школы в Германии, центральной проблемой исследований которого является поиск источников «духа» капитализма, систематизация типов предпринимателей в историческом контексте и анализ их функции.

Буржуа : Этюды по истории духовного развития современного экономического человека

Глава четвертая. Различные средства к добыванию денег 4. Нажива путем использования денежных средств

Тот, кто уже обладал денежными средствами, находился в особенном положении. Ему не нужно было ни заниматься разбоем, ни искать спасения в волшебных средствах. Ему представлялись различные возможности с помощью своих же денег приумножить свои деньги: человеку с холодным характером такую возможностью представлялась ссуда денег, человеку с горячим темпераментом – игра. Всегда при этом для него не было необходимости соединяться с другими товарищами для совместной деятельности, а наоборот, он мог оставаться дома в своей одинокой келье: один и вместе с тем единственный кузнец своего счастья...

...Я хочу только заметить пока бегло, чтобы впоследствии обосновать это подробнее, что ее участие в образовании капиталистического духа двоякое: 1) она вырабатывает в психике тех, кто ею по профессии занимается, своеобразные черты, имевшие большое значение для образования капиталистического духа, чем она косвенно содействует его развитию; 2) она представляет один из отправных пунктов для возникновения капиталистического

предприятия и способствует, таким образом, непосредственно зарождению капиталистического духа.

Это в особенности ясно в тех случаях, когда посредством ссуды денег оказывается производительный кредит. В таких случаях денежная ссуда уже совсем тесно соприкасается с капиталистическим предприятием, которое она почти из себя порождает. Из нее таким путем возникает предприятие по скупке продуктов у мелких производителей, в котором, как мы видим, развивается совершенно своеобразный дух.

Не менее значительно содействовала возникновению капиталистического духа *игорная страсть*. Правда, игра в кости и карты скорее отклоняла с того пути, на котором он нашел себе развитие. Быстро вошедшая в употребление с конца XVII столетия лотерейная игра также едва ли способствовала его развитию. Зато важным этапом в его развитии явилась биржевая игра, которая в XVII столетии переживает первую эпоху своего расцвета, чтобы затем в начале XVIII столетия достичь полного развития. Не тем, что биржевая игра сама в каком бы то ни было смысле является проявлением капиталистического духа, как это думали. Она имеет к собственно хозяйственной деятельности столь же малое отношение, как карточная или лотерейная игра. Но она обходными путями, как мы увидим, оказала влияние на развитие капиталистического духа.

Представляется необходимым для нас несколько ознакомиться с теми своеобразными психическими явлениями, которые наблюдаются при биржевой игре, и для этой цели я коротко изображу тюльпанную манию в Нидерландах, потому что она в классической чистоте представляет уже все те черты, которые опять возвращаются во всех позднейших периодах массового увлечения только в более крупном масштабе.

В 1554 г. естествоиспытатель Бусбекк вывез тюльпан из Адрианополя в Западную Европу. В Нидерландах, где он также привился, в 1630-х годах внезапно возникла (по известным причинам) страстная любовь к новому растению. Каждый старался приобрести луковицы тюльпанов, вскоре, однако, уже не для того, чтобы обладать ими, а для того, чтобы путем выгодной продажи на них обогатиться. Это послужило поводом к хорошо организованной биржевой торговле, в которой скоро приняли участие все слои населения. В одном старинном сочинении (*De opkomst ondergang*

van Flora, Амстердам, 1643) сказано: "Дворяне, купцы, ремесленники, моряки, крестьяне, носильщики торфа, трубочисты, слуги, работницы, торговки, – все были охвачены одной страстью. Во всех городах были избранные трактиры, замещавшие биржу, где знатные и простые торговались из-за цветов". В 1634 г... главные города Нидерландов были опутаны торгом, который разорял солидную торговлю, поощряя игру, возбуждал вожделение богатых так же, как жадность бедных, поднимал цену цветка выше его веса в золоте и закончился, как кончаются все подобные периоды, в нищете и диком отчаянии. Многие были разорены и немногие обогатились; на тюльпаны в 1634 г. был такой же яростный спрос, как в 1844 г. на железнодорожные акции. Спекуляция уже в то время руководилась принципами, подобными нынешним. Сделки заключались на поставку определенных тюльпанных луковиц, и когда, как это случалось, на рынке было только две штуки, то продавали имение и земли, лошадей, волов, всякое добро и имущество, чтобы заплатить разницу. Заключались договоры и платились тысячи гульденов за тюльпаны, которых не видали ни маклеры, ни покупатели или продавцы. Некоторое время, как обычно в такие периоды, все наживали и никто не терял. Бедные люди становились богатыми. Люди знатные и простой люд торговали цветами. Нотариусы обогащались, и даже трезвый голландец мечтал видеть перед собой долговечное счастье. Люди самых различных профессий реализовали в деньги свое имущество. Дома и орудия предлагались по бросовым ценам. Страна отдалась обманчивой надежде, что страсть к тюльпанам может продолжаться вечно; и когда узнали, что и за граница охвачена той же горячкой, то поверили, что богатство сконцентрируется у берегов Зюдерзее и что бедность станет сказкой в Голландии. Серьезность этой веры доказывают цены, которые платили: имения ценой в 2500 фл. отдавались за экземпляр известной породы; за другую породу предлагали 2000 фл., за третью платили новой телегой и парой белых коней со всей сбруей. Четыреста ассов (1/20 грамма) тюльпанной луковицы под названием Адмирал Лифкен стоило 4400 фл., 446 ассов Адмирал фон дер Эйк - 1600 фл., 1600 ассов Шильдер - 1615 фл., 410 ассов Висрой - 3000 фл., 200 ассов Семпер Аугустус - 5500 фл. и т.д. Городские регистры Алькмара свидетельствуют, что в 1637 г. сто двадцать тюльпанных луковиц было публично продано

в пользу сиротского лома за 90 000 фл. В течение пары лет в одном только городе Голландии было куплено и продано тюльпанов более чем на 10 млн фл.

В 1637 г. наступил внезапный переворот. Доверие исчезло; договоры стали нарушаться; удержание залогов стало обычным явлением. "Мечты о безграничном богатстве исчезли, и те, кто за неделю перед этим были счастливыми обладателями тюльпанов, реализация которых принесла бы им княжеское состояние, печально и недоуменно смотрели теперь на жалкие луковицы, которые лежали перед ними и, не имея сами по себе никакой ценности, не могли быть проданы ни за какую цену".

Тюльпанная мания в Голландии особо поучительна. Не только потому, что она первая из этих спекулятивных увлечений крупного масштаба, но и вследствие того предмета, к которому относилась игорная горячка. Впоследствии этим предметом по общему правилу сделалась акция. Так, прежде всего было вскоре после этого времени в тех обеих крупнейших спекулятивных горячках, которые человечество вообще пережило до сих пор: при основании банка Лоу во Франции и Компании Южного моря в Англии (с 1719 по 1721 г.). Но если хотеть дать себе отчет, в чем заключается сущность дела при подобных эпидемиях игры, то надо как раз отвлечься от понятия акции.

Акция обосновывает право на долевое участие в прибыли какого-нибудь предприятия. И это могло бы легко возбудить видимость, что цены гонит вверх ожидаемая от предприятия прибыль. Это, однако, только лишний внешний повод, чтобы возбудить интерес к бумаге, в то время как настоящая побудительная сила исходит от действующего, в конце концов, совершенно инстинктивно влечения к игре. Малейшее размышление во времена повышательного движения показало бы, что цены акций не находятся более ни в какой зависимости от самой даже фантастической прибыли. Пример: 30 сентября 1719 г. состоялось, согласно уставу, общее собрание банка Лоу. Ранее был обещан дивиденд в 12% к номинальному капиталу. Это дало бы при тогдашней высоте акций только 1/2% на действительный капитал. Лоу должен был, конечно, опасаться, что, если бы эти цифры стали известны, это привело бы к крушению всего его создания. Он обещал поэтому 40% (которые уже были совершенно фантастичны).

Но и эти 40% дали бы на действительный капитал только 1-2/3%.

И что было последствием этих постановлений? Может быть, отрезвление публики? Ничуть не бывало! Как раз после этого общего собрания курс акций начал особенно повышаться и достиг восьмью днями позже своей высшей точки в 18 000.

Нет. В подобных процессах мы имеем дело с явным массовым психозом: люди внезапно охватываются лихорадкой, опьянением, страстью, исключаяющей всякое разумное размышление. Путем взаимного внушения любой какой-нибудь предмет (как это именно в классической форме показывает тюльпан) облекается преувеличенными представлениями о ценности и делается, таким образом, способным к непрерывному повышению цены. Этот рост цены и есть затем то возбуждающее, средство, которое пробуждает игорную страсть. Эта последняя становится потом такой мощной, что она в конце концов превосходит по своей силе первоначальное побуждение к образованию всего этого явления, именно страсть к наживе, и одна только движет психикой.

Сама по себе, таким образом, биржевая игра или, вернее, действующая на бирже (или в биржевой форме) игорная страсть, как бы она ни проявлялась – в таких ли бурных повышениях цен, как это от времени до времени бывает при повышательном движении какого-нибудь фаворита, или в форме такой мелочной будничной игры, – имеет столь же малое отношение к развитию капиталистического духа...как какая-нибудь партия покера и баккара у зеленого стола. Хозяйственная жизнь, которая должна одушевляться капиталистическим духом, наоборот, отмирает под влиянием такой игорной страсти. Это всеобщее установленный факт, что именно в прежнее время, как раз в течение больших игорных периодов XVII и XVIII столетий, торговля и транспорт терпели ущерб, потому что носители хозяйственной жизни, вместо того чтобы заботиться о своих делах, сидели по трактирам и вели разговоры о судьбе объектов игры или заключали сделки на желанные акции.

Что все-таки приводит эти своеобразные проявления стремления к наживе в уже отмеченную связь с развитием капиталистического духа, это следующее:

1.Игорная страсть в форме биржевой игры в конце концов все-таки была как бы переработана в предпринимательский дух

(являющийся составной частью капиталистического духа): тем, что страсть к игре и радость от выигрыша проявлялись в таких стремлениях, которые должны были воплотить капиталистическое существо; тем, что дико мятущуюся игорную страсть как бы втискивали в направление капиталистического предприятия, ставили ее как бы на рельсы капиталистических интересов. В основе каждого современного спекулятивного предприятия (как мы еще подробнее увидим) есть значительная доля игорного безумия и игорной страсти в связанном и деятельном состоянии. И контакт между учредителями и покупателями акций, который ведь необходим для осуществления известного рода предприятий, устанавливается не в последней степени через часто недостаточно осознанную и скрываемую общую склонность к страстной игре.

2. Развитие биржевой игры чисто внешним образом способствовало тому, что иные духовные силы, принимавшие сильное участие в построении капиталистического духа, вообще смогли достичь полного развития. Я имею в виду уже упоминавшееся пристрастие к прожектерству, которое к концу XVII столетия было распространено во всей Европе и подало непосредственной повод к основанию многочисленных капиталистических предприятий.

В конце XVII столетия,когда голландские евреи овладевают лондонской биржей,начала развиваться в Англии торговля ценными бумагами (stockjobbing). Она заключалась вначале в простых и случайных переводах процентов и акций с одного лица на другое. Но стараниями биржевых маклеров, получивших это дело в свои руки (именно евреев), отсюда возникла торговля, и притом такая, которая велась, быть может, с наибольшими интригами, хитростями и кознями, когда-либо осмеливавшимися появиться под маской честности. Ибо маклера, держа сами в руке кубок с костями, делали всю биржу игроками, повышали или понижали цену акций по своему желанию и имели при этом всегда наготове покупателей и продавцов, которые вверяли продажному языку маклеров свои деньги... ..*Так биржевой торг воспитал прожектерство*, и оно за это послужило весьма ревностной сводней для своего молочного брата, пока, наконец, оба не сделались вызывающим раздражение бичом страны".

...Ибо до сих пор во всех стремлениях к добыче денег не было еще заложено ничего, подобного предпринятию. Все они предпринимались отдельными лицами за свой страх, как мы это установили. Решающим показателем теперь является то, что жажда денег соединяется с предпринятием, и из этого соединения собственно только и вырастает капиталистический предпринимательский дух.

Глава пятая. Существо предпринимательского духа

Предпринятием (в самом широком смысле) мы называем всякое существование дальновидного плана, для проведения которого требуется длительное совместное действие нескольких лиц, подчиненное единой воле.

"Дальновидного плана": это исключает инстинктивные, внезапные вдохновения. Не составляет предмета "предпринятия", если пара бродяг быстро сговариваются ограбить только что прошедшего мимо прохожего, наоборот, его составляет план воровского сообщества в такой-то день выполнить хорошо обдуманый взлом, и еще более — план того же воровского сообщества сходиться для выполнения многочисленных краж со взломом.

Требуется "осуществление" плана: недостаточно, следовательно, того, что идея плана зародилась, и того также, что его выполнение уже решено и обсуждено.

Чтобы осуществилось предпринятие, план должен быть такого рода, что "для его проведения требуется длительное совместное действие нескольких лиц". Предпринятие, следовательно, не есть осуществление хотя бы самого дальновидного плана, если его выполняет только один. Поэтому исключается всякая художественная, так же как и всякая чисто ремесленная деятельность.

Проведение плана должно быть подчинено единой воле, которая все же может быть воплощенной в нескольких лицах или даже может являться только мыслимым единством...

...Область предпринятия так же широка, как вообще поле человеческой деятельности. Понятие это, следовательно, вовсе не ограничено хозяйственной областью. Хозяйственное предпринятие

есть, напротив, "подвиг предприятия вообще, а капиталистическое предприятие — подвиг хозяйственного предприятия".

Предпринимательским духом мы можем назвать совокупность всех душевных качеств, которые необходимы для успешного выполнения предприятия. Они различаются, с одной стороны, поскольку предпринимателем должны осуществляться весьма различные функции. Они количественно различны, с другой стороны, поскольку задачи, которые должен осилить предприниматель, смотря по размерам и трудности предприятия, чрезвычайно друг от друга отличаются по мощности. Всегда, однако, предприниматель должен быть, если хочет иметь успех, трояким: завоевателем- организатором- торговцем.

1. Завоеватель

Душевные качества, которые требуются для выполнения предприятия, главным образом следующие:

а) способность составлять планы; следовательно, известное идейное богатство; известная мера *духовной свободы* должны быть свойственны предпринимателю;

в) влечение к осуществлению плана, воля к действию должны быть налицо. Это отличает изобретателя-предпринимателя от "чистого" изобретателя, которому достаточно, что он сделал изобретение. Предпринимателя влечет дать жизнь своему (или также чужому) изобретению в тысяче образов. Он одержим навязчивой идеей дать исполнение своему плану. *Духовной энергией* должен он обладать;

с) способность к выполнению плана должна быть налицо. К ней, прежде всего, принадлежат необходимые *упорство и постоянство*, которые не отступают от преследования цели. Истинный предприниматель-завоеватель должен обладать решимостью и силой побороть все препятствия, становящиеся на его пути. Завоевателем он должен быть также в смысле человека, который имеет силу на многое, отважиться, который жертвует всем, чтобы достичь великого для своего предприятия. Эта отвага роднит его с игроком. Для всего этого необходимы духовная эластичность, духовная энергия, упругость, постоянство воли.

2. Организатор

Так как дело, выполняемое предпринимателем, всегда такого рода, что при нем помогают другие люди, и так как, следовательно, он должен заставить других людей служить своей воле, то для того, чтобы они действовали совместно с ним, предприниматель, прежде всего, должен быть также хорошим организатором.

Организовать – значит соединить много людей в счастливой, успешной, совместной деятельности, значит так расположить людей и предметы, чтобы желаемое полезное действие полностью проявилось. В этом опять-таки заключены весьма многообразные способности и действия. Прежде всего, тот, кто желает организовывать, должен обладать способностью, оценивать людей в отношении их продуктивности, должен, значит, уметь выбрать годных для известной цели людей из большой массы. Затем он должен иметь талант заставить их работать вместо себя, и притом так, чтобы каждый стоял на своем месте, там, где он отдает максимум действия, и постоянно подчинять их всех так, чтобы они в действительности развивали отвечающую их производительности высшую меру деятельности. Наконец, предпринимателю надлежит нести заботу о том, чтобы объединенные в совместной деятельности люди были соединены в действительно производительное целое, чтобы координация супер- и субординации отдельных участников в деле была правильно упорядочена и чтобы их последовательные действия правильно сменяли друг друга, "собрание сил в пространстве"; "объединение сил во времени"...

3. Торговец

Есть еще и другого рода отношения, в которые входит предприниматель с людьми, кроме обозначенных словом "организовать". Он должен сначала сам завербовать себе людей; он должен затем непрерывно заставлять чужих людей служить своим целям, побуждая их к известным действиям или бездействию иначе, чем посредством принуждения: руководитель экспедиции хочет добыть себе свободный проход через известную область; он хочет обеспечить себя и своих спутников жизненными припасами; капиталистический предприниматель хочет продать свои продукты; государственный человек хочет заключить торговый договор и т.д. Для этой цели он должен и вступать в переговоры: вести с другим

беседу, чтобы путем проведения своих доводов и опровержения его встречных доводов побудить его к принятию известного предложения, к совершению или несовершению известного действия. Переговоры - это борьба духовным оружием.

Предприниматель должен, следовательно, уметь также *хорошо вести переговоры, договариваться, сговариваться*, как мы выражаем один и тот же процесс в различных оттенках. Торговля в узком смысле, т.е. ведение переговоров в хозяйственных делах, есть только одно из многочисленных проявлений переговоров вообще...

...Возбуждать интерес, приобретать доверие, пробуждать желание купить — в этом восхождении представляется деятельность счастливого торговца. Чем это достигается, безразлично. Достаточно, что это не внешние, а только внутренние свойства принуждения, что противная сторона не против воли, а по собственному решению вступает в договор. Внушением должен действовать торговец. Внутренних же средств принуждения существует много.

Одно из самых действительных состоит в возбуждении представления, что немедленное заключение сделки доставляет особенные выгоды... Так как каждое предприятие в течении своем зависит от случайностей, которые не могут быть заранее предусмотрены, то необходимы важные качества, которыми должен обладать каждый предприниматель, — присутствие духа и способность попадать на верное средство, лучше всего служащее желаемому результату...

Глава седьмая. Основные типы капиталистических предпринимателей

Отдел первый

Биологические основы

1. Предпринимательские натуры

Чтобы иметь возможность с успехом выполнить свои функции, которые нам известны, капиталистический предприниматель должен быть, если мы будем иметь в виду его духовную предрасположенность, толковым, умным и одаренным (как бы я кратко обозначил эти различные предрасположения) человеком.

Толковым, т.е. быстрым в схватывании, понимании, острым в

суждении, основательным в обдумывании и одаренным надежным "чутьем существенного", которое позволяет ему узнавать Κατφοζ, т.е. верный момент.

Большой "подвижностью духа" должен обладать, в частности, спекулянт, который образует как бы легкую кавалерию рядом с тяжелой конницей, представляемой другими типами предпринимателей...

Умным, т.е. способным "узнать свет и людей". Уверенным в суждении о людях, уверенным в обращении с ними; уверенным в оценке любого положения вещей; хорошо знакомым прежде всего со слабостями и пороками своих окружающих. Постоянно нам называют это духовное свойство как выдающуюся черту больших коммерсантов. Гибкостью, с одной стороны, силой внушения – с другой должен обладать главным образом вступающий в договоры.

Одаренным, т.е. богатым "идеями", "выдумками", богатым особым рода фантазией...

Богатой одаренности дарами "интеллекта" должна соответствовать полнота "жизненной силы", "жизненной энергии" или как бы мы еще ни называли это предрасположение, о котором мы знаем только, что оно составляет необходимую предпосылку всякого "предпринимательского" поведения: оно порождает охоту к предприятию, *охоту* к деятельности и затем обеспечивает проведение предприятия, предоставляя в распоряжение человека необходимые *силы* для деятельности. Должно быть что-то требующее в натуре, что выгоняет, что делает мукой праздный покой у печки. И что-то кряжистое – топором вырубленное – что-то с крепкими нервами. У нас ясно встает перед глазами образ человека, которого мы называем "предприимчивым". Все те свойства предпринимателя, с которыми мы ознакомились как с необходимыми условиями успеха: решительность, постоянство, упорство, неутомимость, стремительность к цели, вязкость, отвага идти на риск, смелость – все они коренятся в мощной жизненной силе, стоящей выше среднего уровня жизненности (или "витальности", как мы привыкли говорить).

Скорее препятствие для деятельности предпринимателя представляет, напротив, сильное развитие наклонностей к чувству, порождающее обычно сильное предпочтение чувственных ценностей.

А. Маршалл

(1842-1924)



Маршалл Альфред – американский экономист, профессор Кембриджского университета, родоначальник кембриджской школы и «Экономикса». Главным вкладом Маршалла в экономическую науку является соединение классической теории и маржинализма. Он считает, что рыночная ценность товара определяется равновесием предельной полезности товара и предельных издержек на его производство. Графическим эквивалентом данного положения является знаменитый график, именуемый «крест Маршалла» или «ножницы» Маршалла. В 1890 г. вышел его главный труд «Принципы экономической науки», который выдержал много изданий и в течение нескольких десятилетий служил основным учебником в США, Англии и других странах.

Принципы экономической науки **Книга 1. Предварительный обзор** **Глава I** **Введение**

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

Следовательно, она, с одной стороны, представляет собой исследование богатства, а с другой – образует часть исследования

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

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

последняя служит главной причиной.

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

И хотя некоторые из бед, обычно сопутствующих нищете, не являются неизбежным следствием, все же вообще говоря, «бедных губит нищета»...

Глава II. Предмет экономической науки

§1. Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни. Каждый сколько-нибудь достойный человек отдает хозяйственной деятельности лучшие свои качества, и здесь, как и в других областях, он подвержен влиянию личных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким

идеалам. Правда, самые способные изобретатели и организаторы усовершенствованных методов производства и машин посвящают этому делу все свои силы, движимые скорее благородным духом соревнования, нежели жадной жаждой богатства как такового. Но при всем этом самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату, которая представляет собой материальное вознаграждение за работу. Она затем может быть израсходована на эгоистичные или альтруистические, благородные или низменные цели и здесь находит свое проявление многосторонность человеческой природы. Однако побудительным мотивом выступает определенное количество денег. Именно это определенное и точное денежное измерение самых устойчивых стимулов в хозяйственной жизни позволило экономической науке далеко опередить все другие науки, исследующие человека. Так же как точные весы химика сделали химию более точной, чем большинство других естественных наук, так и эти весы экономиста, сколь бы грубы и несовершенны они ни были, сделали экономическую науку более точной, чем любая другая из общественных наук. Но экономическую науку, разумеется, нельзя приравнять к точным естественным наукам, ибо она имеет дело с постоянно меняющимися, очень тонкими свойствами человеческой природы.

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

получить взамен желаемое удовлетворение, или, наоборот, той суммой, которая необходима, чтобы побудить его затратить определенное количество утомительного труда...

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

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

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

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

порывов меняется; и исследовать природу этого изменения надлежит философу.

Между тем экономист изучает душевные порывы не сами по себе, а через их проявления, и если он обнаруживает, что эти мотивы порождают равные стимулы к действию, то он принимает их... за равные для целей своего исследования... Он формулирует свои заключения на основе наблюдений за людьми вообще при определенных условиях, не пытаясь измерять умственные и духовные качества отдельных лиц. Однако он отнюдь не игнорирует умственные и духовные аспекты жизни. Напротив, даже для самых узких задач экономических исследований важно знать, содействуют ли преобладающие в обществе желания созданию сильной и справедливой личности. Но и для более общих целей своих исследований, когда они находят практическое приложение, экономист, как и все прочие, должен интересоваться конечными целями человека и принимать в расчет разницу реальной ценности различных вознаграждений, порождающих одинаковой силы стимулы к действию и составляющих, следовательно, одинаковые экономические величины. Исследование указанных величин образует лишь отправной пункт экономической науки, но именно с этого она и начинается...

[Маршалл, А. Принципы экономической науки. Т. 1. Пер. с англ. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 56-58, 69-73]

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы принципиальные отличия теории К. Маркса от предшествующих теорий?
2. В чем суть эксплуатации при капитализме по К. Марксу?
3. Всегда ли деньги являются капиталом?
4. Каковы особенности капиталистического процесса производства?
5. В чем состоит своеобразие товара «рабочая сила», особенности ее стоимости и потребительной стоимости?
6. Назовите основные факторы, определяющие величину и динамику стоимости рабочей силы?

7. Почему анализ производства прибавочной стоимости К. Маркс начинает с анализа процесса труда?

8. В чем состоит процесс создания прибавочной стоимости по К. Марксу?

9. В чем суть деления капитала на постоянный и переменный капитал?

10. Почему К. Маркс называет прибыль превращенной формой прибавочной стоимости?

11. Назовите источник торговой прибыли, ссудного процента, предпринимательского дохода по К. Марксу.

12. Напишите всеобщую формулу движения капитала в развернутом виде К. Маркса, объясните ее содержание.

13. Дневная стоимость рабочей силы 9 долларов. За час рабочий создает стоимость в 3 доллара, реализуя в течение 8 часового рабочего дня средств производства на 30 долларов. Определите стоимость дневного продукта рабочего и величину прибавочной стоимости. Какая часть рабочего дня идет на возмещение стоимости рабочей силы, какая составляет прибавочную стоимость?

14. Ежедневно капиталист выручает от реализации продукции 330 тыс. долларов. На ее производстве занято 10 тыс. рабочих. Каждый рабочий создает за час стоимость 3 доллара. Рабочий день длится 8 часов. Дневная стоимость, приносимая капиталисту каждым рабочим, составляет 14 долларов. Определите авансированный капиталистом постоянный и переменный капитал?

15. Рабочий день составляет 8 часов. За час рабочий создает стоимость, равную 5 долларам. Дневная стоимость рабочей силы составляет 20 долларов. Определить: 1) норму прибавочной стоимости и ее изменения, если а) рабочий день увеличивается на 50%; б) интенсивность труда повысится на 50%. 3) К каким методам повышения степени эксплуатации следует отнести указанные пути?

16. Назовите основные типы капиталистических предпринимателей и раскройте те их отличия на основе Работы В. Зомбарта «Буржуа».

17. «Предпринимательский дух» — это врожденное или приобретенное качество человека по В. Зомбарту?

18. Как определяет предмет экономической науки А. Маршалл?

19. Назовите методологические принципы, введенные в науку А. Маршаллом.

ТЕМА 4. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КЕЙНСИАНСТВА. НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Д. Кейнс

(1883—1946)



Джон Мейнард Кейнс — выдающийся английский экономист, профессор Кембриджского университета, государственный деятель, получил экономическое и математическое образование в Итоне и Королевском колледже в Кембридже. В 1906—1908 гг. работал в Министерстве по делам Индии. В 1915—1919 гг. Дж. Кейнс был сотрудником британского казначейства, в 1942 г. 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). Основное произведение Дж. Кейнса — книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), написанная под воздействием небывало разрушительного мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.. Дж. Кейнс построил принципиально новую теорию макроэкономики, которая основывалась на следующих принципах: ведущей роли государства в регулировании национального хозяйства; эффективном спросе, вызывающим подъем производства и благосостояния нации, а также

обеспечивающем полную занятость работников.

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, 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 $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$, где φ — функция совокупного предложения, а D_1 —...функция от N (обозначим ее через $\chi(N)$), зависящая от склонности к потреблению, то $\varphi(N) - \chi(N) = D_2$.

5. Следовательно, равновесный уровень занятости зависит: а) от функции совокупного предложения φ , б) от склонности к потреблению χ и в) от объема инвестиций D_2 . Это и есть суть общей теории занятости.

ГЛАВА 10

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И МУЛЬТИПЛИКАТОР

Мы установили, что занятость может возрасти 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 — с 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 удобнее рассматривать доход, выраженный в единицах заработной платы ($Y\omega$, 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 $\Delta C\omega$, и $\Delta Y\omega$ имеют одинаковый знак, но $\Delta Y\omega > \Delta C\omega$, где $C\omega$ представляет собой потребление, выраженное в единицах заработной платы... Поэтому мы можем определить и предельную склонность к потреблению как $dC\omega / dY\omega$. Эта величина играет весьма существенную роль: она показывает, как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями. Ведь $\Delta Y\omega = \Delta C\omega + \Delta I\omega$, где $\Delta C\omega$ и $\Delta I\omega$ представляют собой соответственно приращения потребления и инвестиций. Таким образом, мы можем записать следующее соотношение: $\Delta Y\omega = k \cdot \Delta I\omega$, где величина $1 - 1/k$ 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 потребить 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 пилюлей, а потребление — с джемом, которым ее заедают, то добавка варенья должна находиться в определенной пропорции к размерам дополнительной пилюли. Если только психологические склонности участников экономического 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.

Хотя в более общем случае мультипликатор оказывается также функцией от технических условий производства в отраслях промышленности, выпускающих капитальные блага, и в отраслях, производящих потребительские блага.

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 $Q_1, Q_2...Q_n$ удобно назвать *ожидаемым доходом*

от инвестиций.

Ожидаемому доходу от инвестиции противостоит *цена предложения* капитального имущества, понимаемая при этом не как та 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.

II

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».

III

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 соответствующего 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.

IV

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 ссужения 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 займодавца. 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 опасностью невольного банкротства из-за неоправдавшихся

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 в известном смысле необходимые общественные издержки, хотя они и поддаются уменьшению как посредством взаимного выравнивания риска, так и путем повышения точности предвидения. Но 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 влиянием различных побуждений и стимулов, склонность к

потреблению определяет для каждого индивидуума, сколько он потребит 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 в 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 графиком, 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 заключается, 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 распоряжаться этими деньгами на обусловленный период времени в обмен на долговое обязательство.

ГЛАВА 16 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.

II

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 доходности 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 капитала, 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 усложняет 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 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 капитализма. 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.

[Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // В кн. Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. Антология экономической классики. -М., 1993. С. 157—157, 225—226, 228—230, 241, 243—244, 246, 248—249, 264—265, 301—303, 379,381—382, 424—426]

П. Самуэльсон

(род. в 1915 г.)

Самуэльсон Пол Антони – американский экономист, предпринявший попытку систематизации и объединения различных современных школ экономической теории, выступающий за широкое применение математических методов в экономических исследованиях, лауреат Нобелевской премии «за научную работу, развившую статическую и



динамическую теорию и внесшую вклад в повышение общего уровня анализа в экономической науке».

«Экономикс. Вводный курс»

Глава 1

Введение

...Я с уверенностью утверждаю, что познания в области экономической теории не сотрут в вашей памяти информацию из физики, латинского языка или, скажем, точечной сварки. В то же время вполне справедливо стремление каждого к экономии личного времени, столь ограниченного в действительности. Вот почему, если бы экономический анализ не был столь важен, то все время, затрачиваемое на его изучение, было бы лучше и целесообразнее использовать для множества иных дел.

По ком звонит колокол

Прежде всего, к изучению экономической теории побуждают повседневные и касающиеся каждого из нас проблемы, которыми и занимается экономическая теория.

Какие виды работ требуется выполнять? Как они будут оплачены? Какова реальная цена одного доллара при покупке товара сейчас или в период галопирующей инфляции? Может ли наступить такое время, когда в пределах устанавливаемых сроков вы не будете в состоянии найти подходящую для вас работу?

Но в то же время экономическая теория рассматривает не только личные и семейные проблемы, но и вопросы, связанные с политикой, что затрагивает каждого человека.

В случае забастовки шахтеров будет ли государство решать вопрос об оказании им помощи путем увеличения моих налогов, либо будут найдены иные решения для смягчения ситуации? Должен ли я сегодня отдать мой голос за строительство новой школы или шоссе или, может, было бы лучше выждать время со строительством до наступления спада деловой активности и снижения цен на цемент, что заставит изыскивать дополнительные возможности в поисках работы? Допустимо ли лишить замужних

женщин в итоге голосования права работать в государственных учреждениях и тем самым помочь мужчинам сохранить уровень занятости? Не снизится ли размер заработной платы из-за автоматизации до полугодового уровня и не возникнет ли в результате избыток рабочей силы? Как отнестись к антitrustовскому законодательству в борьбе против монопольных цен?

Экономическая теория занимается также и вопросами предпринимательства в промышленности и торговле.

Чем вызвано катастрофическое падение акций с 1929 по 1932 гг. и столь драматическое их резкое повышение в послевоенные годы? В чем взаимосвязь одновременного повышения курса облигаций и понижения курса акций? Как должен поступить фермер в вопросе изменений соотношения между затратами земли и затратами труда, если по сравнению с земельной рентой относительно возрастает заработная плата?

Экономическая теория призвана дать ответ и на ключевые проблемы общества и нации в целом...

Экономическая теория взаимосвязана с человеческим бытием, которое, как это будет видно из дальнейшего изложения, невозможно уложить в рамки простых и категоричных истин.

В то же время для того, кто даже не знаком с экономической теорией, чрезвычайно затруднительно не только находить какие-либо ответы на такие вопросы, но и продумывать их. Он словно глухой, который пытается рассуждать о достоинствах музыкального произведения. Хотя, обрети он слух, и, пусть в нем нет таланта и способностей восполнить его отсутствие жизненным опытом, пусть ему не дано насладиться мелодией и ритмом, понять гармонию и структуру музыки, – все ж таки в нем она, по меньшей мере, породит связанные с ней чувства...

Плоды просвещения

Существует и другая причина, побуждающая нас изучать экономическую теорию. Она может увлечь вас. Дело в том, что действительно более двух столетий экономическая теория служила для образованных людей источником ответов на все вопросы, возникавшие перед ними в жизни. И в то же время экономические

принципы обладают логическим изяществом, которое мы находим, например, в геометрии Эвклида. Бесспорны прелести квантовой физики, но они доступны лишь тому, кто в совершенстве владеет всеми секретами математической техники. В то же время эстетика построения экономического анализа требует только формирования логического мышления и способности испытывать изумление каждый раз, когда экономические умозаключения приобретают действительную значимость для миллиардов жителей всех континентов....

Суть экономической теории

Выло время, когда начинавшие изучать экономическую теорию люди требовали дать им краткое определение ее сути в одной фразе. Довольно-таки активный спрос, надо сказать, встречал и не менее активные попытки его удовлетворения. Вот некоторые из предлагавшихся в то время определений:

1. Экономическая теория – это наука об обмене и денежных сделках в обществе.

2. Экономическая теория – это наука об использовании человеком редких или ограниченных производительных ресурсов (земля, труд, товар производственного назначения, например, машины, технические знания) в целях как производства других товаров (например, хлеб, говядина, одежда, строительство яхт и дорог), так и распределения их в потребительских целях между членами общества.

3. Экономическая теория – это наука о повседневной деловой жизнедеятельности человека, о добываемых им средствах к существованию и их использовании.

4. Экономическая теория – это наука о решении человеком задач в области потребления и производства.

5. Экономическая теория – это наука о богатстве.

Этот обширный перечень определений отнюдь не исчерпывающий... ..невозможно дать исчерпывающе точное определение экономической теории. Впрочем, в этом нет и особой необходимости. В то же время для общего ознакомления с данным предметом вполне возможно дать его краткую характеристику в следующем изложении:

Экономическая теория – это наука о редких производительных ресурсах, избираемых с течением времени людьми и обществом с помощью денег или без их участия, в целях производства различных товаров для последующего их распределения в настоящем и будущем между людьми и группами общества....

[Самуэльсон, П. Экономика. Вводный курс. – М., 1993. – С.234-237]

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состояла «кейнсианская революция», и какие социально-экономические причины явились ее предпосылками?

2. Назовите отличия теории Дж. Кейнса от неоклассической теории.

3. Назовите основные методологические особенности макроэкономики Кейнса.

4. Назовите причину безработицы по Дж. Кейнсу.

5. В чем суть общей теории занятости Кейнса?

6. В чем состоит динамика эффективного спроса по Дж. Кейнсу и какими факторами она обусловлена?

7. Сформулируйте основной психологический закон общества по Дж. Кейнсу?

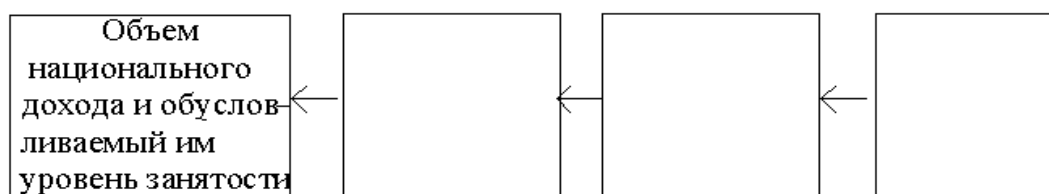
8. Почему в теории Дж. Кейнса важное место занимает анализ инвестиций?

9. Что такое мультипликатор Дж. Кейнса и каково его значение?

10. Какая связь между нормой процента и склонностью к инвестированию по Дж. Кейнсу?

11. Назовите главные рекомендации Дж. Кейнса относительно экономической политики, в том числе циклической.

12. Заполните схему экономических переменных, определяющих объем национального дохода (и обусловливаемый им уровень занятости), в системе Дж. М. Кейнса.



13. Какие факторы побуждают к изучению экономической теории по П. Самуэльсону?

14. Как определяет предмет экономической теории П. Самуэльсон?

15. Сравните основные современные определения предмета экономической теории и покажите их отличия.

ТЕМА 5. СОВРЕМЕННЫЕ НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ

Ф. фон Хайек (1899–1992)

Фридрих Август фон Хайек – австро-американский экономист и философ, идеолог правого крыла современного неолиберализма. Вместе с Л. Мизесом основал Австрийский институт экономических исследований, лауреат Нобелевской премии присужденной (совместно с Г. Мюрдалем) за работы по



теории денег и конъюнктурных колебаний и анализу взаимовлияния экономических, социальных и институциональных процессов (1974 г.). Он считает, что существует два противоположных принципа формирования социально-экономического порядка: спонтанный, основанный на самоупорядочении и иной, исходящий из возможности по усмотрению человека сознательно строить основополагающие отношения и структуры. Спланировать социально-экономический порядок по определенным целевым критериям невозможно. Порядок в области социальных, экономических отношений вырабатывается стихийно и приводит к принятию таких правил поведения, которые закрепляются независимо от чьего-либо сознательного вмешательства. Деньги, финансовые институты, нормативы и правила экономического поведения создаются не в результате обдуманных решений, а спонтанно. Сторонник максимума экономической свободы, выступает за всемерное ограничение власти государства, свертывание его экономических функций, в том числе отказ

государства от контроля над денежной политикой. В книгу «Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» включены лекции и доклады, с которыми Ф. Хайек выступал в 1974-1979 гг.

БЕЗРАБОТИЦА И ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА. ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ГЕНЕРАТОР «ДЕЛОВОГО ЦИКЛА»

ПРЕДИСЛОВИЕ

Нынешняя безработица есть прямой результат близорукой политики полной занятости, которую мы проводили в течение последних двадцати пяти лет. Мы должны осознать этот печальный факт, если не хотим быть втянутыми в мероприятия, которые лишь ухудшат положение. Чем скорее мы найдем дорогу из рая дураков, служившего нам пристанищем, тем скорее окончатся наши страдания.

Нет ничего легче, чем обеспечить на время дополнительные рабочие места, занимая рабочих теми видами деятельности, которые временно становятся привлекательными - привлекательными за счет специально предназначенных для этого дополнительных расходов. Действительно, в последние двадцать пять лет мы намеренно и систематически прибегали к быстрому обеспечению занятости непосредственно путем увеличения денежной массы, которая в предыдущие два столетия постепенно вращалась в силу изъянов кредитной системы, становясь, таким образом, источником периодических спадов.

Не следует удивляться этому результату, так как мы последовательно устраняли барьеры, воздвигнутые в прошлом и служившие защитой против исчезающего массового стремления к "дешевым деньгам". То, что случилось в начале современной финансовой эры, повторилось вновь - мы опять поддались увещанию златоустого соблазителя и пленились очередным инфляционным мыльным пузырем. А теперь этот пузырь лопнул. Мы вскоре обнаружим, что искусственно подстегнутый "рост" во многом означал растрату ресурсов, и осознаем горькую истину: Запад живет не по средствам. Сколько бы насущной ни была потребность вновь вовлечь безработных в производственный процесс, если мы хотим не допустить подобных бедствий в

будущем, не менее важно избежать ухудшения нашего положения, могущего возникнуть из-за повторения недавних ошибок.

ЧАСТЬ I

ИНФЛЯЦИЯ, ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И БЕЗРАБОТИЦА

1. Инфляция и безработица

После уникального двадцатипятилетнего периода великого процветания экономика западного мира достигла критической отметки. Думаю, что этот период войдет в историю под именем эры Великого процветания, подобному тому как тридцатые годы именуют эпохой Великой депрессии.

Устранив автоматические тормоза, действовавшие ранее (а именно золотой стандарт и фиксированные валютные курсы), мы действительно преуспели в поддержании полной занятости (и даже сверхзанятости), созданной путем кредитной экспансии и пролонгированной в конце концов за счет открытой инфляции. Нам удалось на деле поддерживать такое положение в течение гораздо более длительного времени, чем я считал возможным. Но неизбежный финал ныне недалек, а может быть, развязка уже наступила.

На моих глазах главы правительств всех западных промышленно развитых стран обещают своим народам остановить инфляцию и сохранить полную занятость. Но я знаю, что они не могут выполнить это обещание. Я даже опасюсь, что попытки отсрочить неизбежный кризис путем нового инфляционного витка могут иметь временный успех и усугубят неизбежную в конце концов катастрофу.

Три варианта экономической политики

Неутешительная, но несомненная истина состоит в том, что ложная денежная и кредитная политика, проводившаяся в течение почти всего послевоенного периода, обусловила крайне неустойчивое положение экономических систем во всех западных промышленно развитых странах - положение, при котором любые предпринятые нами действия будут иметь самые неприятные последствия. Мы можем выбирать лишь между тремя вариантами:

1. Позволить открытой инфляции и дальше быстро набирать темп до тех пор, пока это не приведет к полной дезорганизации всей экономической деятельности.

2. Ввести контроль над заработной платой и ценами, что на время сделает незаметным действие продолжающейся инфляции, но неизбежно приведет нас к централизованно планируемой, тоталитарной экономической системе.

3. Решительно положить конец росту денежной массы, т. е. сделать шаг, который вскоре, с появлением значительной безработицы, выявит все пороки в размещении труда, вызванные в прошлом инфляцией и несомненно усугубившиеся бы при выборе любого из двух вышеназванных вариантов...

2. Кейнсианское политическое «средство» от безработицы

Формула, в которой безработица есть прямая функция совокупного спроса, оказалась чрезвычайно действенно, поскольку результаты анализа количественных эмпирических данных в некоторой степени, казалось, ее подтверждали. Напротив, этого были лишены альтернативные объяснения безработицы, которые я считаю верными... Коротко говоря, мы видим забавную ситуацию кейнсианская теория, подкрепленная статистикой, поскольку лишь ее оказалось возможным проверить количественными оценками, тем не менее, есть теория ложная. Она до сих пор широко распространена лишь постольку, поскольку суждения, доселе считавшиеся верными (и которые я продолжаю считать таковыми), не могут быть по самой своей природе подтверждены или опровергнуты статистически.

3. Истинная теория безработицы

Верное, хотя и непроверяемое, объяснение массовой безработицы связывает ее с несовпадением распределения трудовых (и прочих) факторов производства между отраслями (и населенными пунктами) и распределения спроса на продукцию этих отраслей. Это несовпадение вызвано искажением системы отношений цен и зарплаток. И оно может быть устранено лишь

посредством изменения этих соотношений, т. е. в результате установления в каждом секторе экономики цен и зарплат, обеспечивающих равенство спроса и предложения.

Другими словами, причина безработицы кроется в отклонении от равновесных цен и зарплат, которые сложились бы в условиях стабильного рынка и стабильных денег. Но мы никогда заранее не можем знать, при какой структуре соотношений цен и зарплат такое равновесие будет достигнуто. Следовательно, мы лишены возможности измерить отклонение существующих цен от равновесных, обуславливающее невозможность продажи на рынке труда ресурсов. Мы, следовательно, не можем выявить статистическую взаимосвязь между искажениями соотношений цен и масштабом безработицы. Однако и неподдающийся измерению фактор может обладать чрезвычайно значительным воздействием. Существующий предрассудок - важно лишь то, что может быть измерено, - в немалой степени ввел в заблуждение экономистов, да и весь мир в целом.

4. Инфляция в конечном счете увеличивает безработицу

Но почему нужно так уж бояться инфляции? Не стоит ли попробовать научиться жить в ее условиях, как вроде бы научились некоторые страны Южной Америки, тем более что, по бытующим убеждениям, это необходимо для обеспечения полной занятости? Если бы это было верно, и вред инфляции сводился бы лишь к тому, что подчеркивается многими, такую возможность следовало бы рассмотреть со всей серьезностью.

Почему мы не можем жить в условиях инфляции

Ответ на этот вопрос имеет, однако, два аспекта. Во-первых, чтобы достичь поставленной цели, такая инфляция должна была бы постоянно набирать темп, достигший бы рано или поздно, такой степени, при которой эффективное функционирование рыночной экономики становится невозможным. Во-вторых, и это более важно, в конце концов, такая инфляция порождает гораздо большую безработицу, нежели та, которой с самого начала предполагалось воспрепятствовать.

Нередко приводят довод, согласно которому инфляция влечет за собой простое перераспределение общественного продукта, в то

время как безработица уменьшает последний, являя, таким образом, худшее зло. Довод неверен, поскольку инфляция сама становится причиной увеличившейся безработицы.

Вредоносное действие инфляции

Я, безусловно, не хочу недооценивать остальные вредоносные эффекты инфляции. Они намного хуже, чем может полагать человек, не живший в эпоху Великой Инфляции: за первые восемь месяцев моей трудовой жизни мой заработок увеличился по сравнению с первоначальным в 200 раз. Я в действительности уверен, что подобную разрегулированность денежного обращения терпят лишь потому, что в эпоху инфляции ни у кого не хватает времени и сил на организацию всенародного бунта.

Я хочу подчеркнуть, что даже те последствия инфляции, которые каждый гражданин испытывает на себе самом, не являются наихудшими, что обычно не понимают, поскольку это становится очевидным, лишь когда инфляция остается в прошлом. В особенности следует помнить об этом экономистам, политикам и всем остальным, кто не прочь указывать на южноамериканские страны, где инфляция существует на протяжении жизни нескольких поколений и где вроде бы к ней вполне приспособились. В этих преимущественно аграрных странах последствия инфляции сводятся главным образом к уже названным. Наиболее серьезные воздействия, которые инфляция оказывает на рынок труда в индустриальных странах, для Южной Америки не столь важны.

Предпринимаемые в некоторых из этих стран (в особенности в Бразилии) попытки справиться с проблемами инфляции путем каких-либо методов индексации могут в лучшем случае служить лекарством от некоторых последствий инфляции, но безусловно не от ее основных источников или наиболее болезненных эффектов. Они не могут воспрепятствовать главному ущербу, наносимому инфляцией, - дезориентации размещения трудовых ресурсов. Этот вопрос я намереваюсь далее рассматривать более подробно.

Дезориентация размещения трудовых ресурсов

Инфляция делает определенные виды деятельности временно

привлекательными. Соответствующие рабочие места исчезнут, как только будет остановлена инфляция или даже как только она перестанет нарастать так быстро. Подобный результат обусловлен тем, что инфляция: а) изменяет распределение денежных потоков между различными секторами и стадиями производственного процесса и б) порождает ожидание дальнейшего роста цен.

Сторонники денежной политики полной занятости нередко представляют дело, таким образом, будто единичного увеличения совокупного спроса достаточно для обеспечения полной занятости в течение определенного, но достаточно продолжительного периода. Подобное представление не учитывает неизбежного воздействия названной политики как на распределение трудовых ресурсов между производствами, так и на политику профсоюзов в области заработной платы.

Как только государство признает себя ответственным за поддержание полной занятости при тех заработках, каких удастся добиться профсоюзам, последним становится ненужным принимать во внимание, что их требование увеличить заработную плату может повлечь за собой безработицу. В этой ситуации любое опережающее рост производительности труда увеличение заработков, если оно не влечет за собой возникновение безработицы, делает неизбежным расширение совокупного спроса. Рост денежной массы, обязательный при высвобожденном таким образом поступательном движении заработков, становится непрерывным процессом, требующим постоянного притока дополнительных денежных средств.

Дополнительный приток денег должен повлечь за собой изменения в относительной интенсивности спроса на различные виды товаров и услуг. А такие изменения должны привести к дальнейшим изменениям соотношений цен и соответствующим переменам в ориентации производства и размещении факторов производства, включая и трудовой. Я не могу рассматривать здесь все остальные причины, объясняющие, почему цены на различные товары - и объемы их выпуска - по-разному реагируют на изменения спроса (такие, как коэффициенты эластичности, показывающие скорость, с которой предложение отвечает на изменение спроса).

Главный вывод, который я хочу подчеркнуть, таков: чем

продолжительнее инфляция, чем больше число рабочих мест зависит от того, будет ли она длиться или даже будет ли ускоряться ее темп, - и все это не потому, что эти рабочие не нашли бы себе работу при условии отсутствия инфляции, а потому, что инфляция наделила их временно привлекательными рабочими местами, которые при замедлении или прекращении инфляции вновь исчезнут.

[Хайек Ф. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» // Экономические науки. – 1991. – № 1. – С. 57-64]

М. Фридмен

(1912–2007)



Монетаризм возник в США и стал распространяться в 50-60-е гг. XX в. Его главным идеологом является Милтон Фридмен – профессор Чикагского университета, бывший советник американского президента по экономическим вопросам, лауреат Нобелевской премии (1976 г.). Количественную теорию денег Фридмен рассматривает как теорию спроса на деньги, а не теорию выпуска, номинальных доходов или цен. Денежная масса оказывает решающее влияние на экономическое развитие, от темпов роста денежной массы зависит рост национального дохода. Денежная политика важнее бюджетной, однако, в силу непредсказуемых факторов в отношениях между деньгами, доходом и ценами оказывается более важным осуществлять контроль за количеством денег, чем нормой процента и объемом кредита. Свои экономические взгляды Фридмен изложил в нескольких работах, наиболее известной из которых является "Капитализм и свобода" (1962 г.). В сборнике «Если бы деньги заговорили...» представлена статья Фридмена «Количественная теория денег: новая формулировка», а также тезисы нобелевской лекции, посвященной проблеме взаимосвязи инфляции и занятости

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 неденежные 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 удовлетворение 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 центами).

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 приспособляются 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 пережестов, 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 обладает той же эластичностью, что и доходы", то с учетом роста населения и рабочей силы Соединенным Штатам потребуется увеличивать денежную массу приблизительно на 1% в год.

* Иначе говоря, когда фактический темп снижения цен превзойдет оптимум, z_e станет отрицательным. Достаточно очевидно, что, поскольку издержки обладания наличностью ($-MNPS_M$), рост которых следует за ростом реального количества денег, будут увеличиваться в слабой степени, в этом диапазоне изменений ценового темпа должна наблюдаться очень высокая эластичность спроса на реальные кассовые остатки. В таком случае z_e будет весьма малой отрицательной величиной и не может сильно изменяться при достаточно больших колебаниях темпа падения цен. Поэтому его величину трудно определить, когда z_e близко к нулю. Johnson Harry G. Essays in Monetary Economics. London, 1967. P. 170.

Если же эластичность окажется выше, как это наблюдалось в последнее столетие, то рост денежной массы должен идти со скоростью примерно 2% в год.

Подобный компромисс особенно привлекателен потому, что главные издержки ценовых сдвигов и основные ценовые барьеры касаются ресурсных факторов. Снижение же цен на готовую продукцию по сравнению с ценами на ресурсы отражает основную тенденцию технического прогресса, который изменяет качество и характер производимой продукции и требует изменения цен на отдельные товары независимо от того, что происходит с общим уровнем цен.

Какие-то проблемы в связи с переходом к такой политике, несомненно, возникнут, но они не представляются мне серьезными, если недавно проявившиеся тенденции в политике США не станут чрезмерно устойчивыми. Например, в целом с 1956 по 1960 г. мы оказались бы достаточно близки к стабильным ценам на конечные продукты, если бы были разрешены отклонения от индекса потребительских цен, который неадекватно учитывал изменения в качестве товаров. Чтобы перейти к политике двухпроцентного годового снижения цен, нет необходимости учитывать фрикционные издержки. Нам, однако, кажется, что обозначилась тенденция к повышению цен, которая в весьма недалеком будущем приведет к их росту на 3—5% в год. Чтобы в этой ситуации перейти к снижению цен, понадобятся куда более серьезные текущие расходы.

Наш анализ затрагивает ряд других вопросов финансовой политики. Приведенные аргументы со всей определенностью направлены против существующей практики запрета коммерческим банкам выплачивать проценты по бессрочным депозитам, а также обосновывают преимущества выплаты процентов Федеральной резервной системой по резервам коммерческих банков — меры, которые я долгое время пытаюсь провести в жизнь. Если бы это удалось осуществить, то выплату процентов следовало бы распространить и на наличность коммерческих банков. Указанные меры, давая возможность владельцам денег получать проценты с большей части своего денежного запаса, позволили бы значительно расширить разрыв между очевидной для каждого ценой, которую платит держатель наличности, и той реальной ценой, которую мы платим сообща. Данный анализ еще раз подтверждает, насколько

полезно свести к минимуму все ограничения на пользование банковскими операциями. Свободное пользование такими операциями должно стимулировать конкуренцию и тем самым сблизить ставки по депозитам и номинальные доходы на физический капитал.

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 сдержать рост цен на продаваемые ими товары и услуги, а также пытаюсь 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 деятельности, 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 прессы?

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.

Более точной является, пожалуй, аналогия с паровым котлом, приводящим в движение воздухоподувку. Контролируя температуру в одной комнате путем отключения находящегося в ней радиатора, вы просто увеличите температуру в других комнатах. Отключив все радиаторы, вы поднимете давление в бойлере и увеличите опасность его взрыва. Отключая или включая отдельные радиаторы, вы находите способ регулировать температуру в различных комнатах. Но это плохой способ отрегулировать перегрев парового котла. Аналогично этому колебания цен отдельных товаров являются хорошим средством приспособления к колебаниям предложения или спроса на различные продукты. Сдерживание же роста индивидуальных цен — плохой способ корректировки общей тенденции цен к повышению.

Предположим, что имеет место такая общая тенденция, но сдерживается повышение цен на некоторые специфические товары (или группу товаров), скажем, на сталь. Сдерживание роста цены на

сталь не увеличит ее количества. Напротив, учитывая рост цен на другие товары и затраты на их производство, производители будут вынуждены уменьшить затраты на производство стали, поэтому, скорее всего, объем текущего производства стали сократится. Но сдерживание роста цен на сталь не разочарует покупателей; оно стимулирует рост потребления. Однако если обществу навязана искусственно низкая цена на сталь и от нее невозможно уклониться, то надежды ряда потенциальных покупателей на рост закупок окажутся тщетными — возникает проблема нормирования. Случай, фаворитизм или взяточничество будут решать, кто из покупателей преуспеет в получении стали. Те, кто преуспеет, заплатят меньше, чем готовы были заплатить. Именно они, а не производители стали, получают возможность увеличить свои закупки. Те, кому не повезет, будут пытаться найти субституты стали, изменяя структуру своего спроса; излишнее давление на рыночные цены не исчезнет, а сдвинется в другие секторы рынка.

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.

Предположим, например, что в сталелитейном производстве сформировался сильный (или очень сильный) картель, решивший поднять цены намного выше того уровня, который преобладал бы при отсутствии картеля. Рост цен уменьшил бы количество желающих купить сталь. Потенциальные покупатели станут переключаться на товары-субституты, и, несомненно, возникнет тенденция к росту цен таких субститутов. Но вместе с тем в настоящее время наблюдается и другое следствие. Производители стали купят меньше материальных ресурсов и наймут меньше работников, оказывая тем самым давление в сторону снижения заработной платы и цен товаров. Правда, уровни заработной платы и цен могут оказываться устойчивыми и снижаться медленно, но это лишь временно отложит регулирование, и только за счет безработицы.

Рост издержек производства объясняет, почему большая часть прироста номинального дохода поглощалась ценами. Несмотря на невиданный уровень неиспользуемых ресурсов, оптовые цены выросли в 1933—1937 гг. примерно на 50%, а стоимость жизни — на 13%. Подобным же образом рост расходов на заработную плату помогает объяснить, почему безработица была еще так велика в 1937 г., когда вслед за ограничением денежной массы последовало новое резкое снижение деловой активности.

Я уверен, что популярность теории инфляции издержек, несмотря на ее ограниченное применение, подпитывается из двух источников: во-первых, из обманчивой видимости, во-вторых, из желания властей снять с себя вину за инфляцию.

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. Последние вырастают из ложного отождествления индивидуального с общественным.

Поразительным примером является широко распространенная вера в теорию инфляции издержек. Для каждого бизнесмена в отдельности инфляция имеет тенденцию приходить в форме растущих издержек производства, и каждый считает себя вправе поднимать цены, по которым он продает товары, так как его затраты растут. Вместе с тем в этом росте затрат может отражаться увеличение спроса на какие-то товары, и потому рост затрат может быть просто частью процесса, посредством которого передается это увеличение спроса. Здесь способность бизнесмена поднять цены без существенного снижения продаж отражает наличие избыточного спроса на эти товары. Денежная экспансия и связанное с ней увеличение денежного спроса осуществляются через загадочные, широко распространенные и в высшей степени скрытые каналы. Повышения затрат производства и цен являются видимыми следами этих каналов.

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. ..

Инфляция как денежный феномен

Тем не менее, центральным фактом является то, что инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен. Исторически существенные изменения в ценах всегда происходили вместе с такими же изменениями в количестве денег по сравнению с изменениями в объеме произведенной продукции. Я не знал исключений из этого правила, не было случая в США или где-либо еще, когда цены значительно возросли бы без заметного увеличения денежной массы по сравнению с объемом производства или когда количество денег значительно выросло бы относительно производства товаров и услуг без существенного роста цен. И подтверждением этого являются бесчисленные примеры. В самом деле, я сомневаюсь, что есть в экономической теории какое-либо другое эмпирическое обобщение, для которого имеется так много свидетельств, охватывающих широкий спектр пространства и времени.

Некоторые примеры исключительно драматичны и живописно иллюстрируют важность количества денег по сравнению с другими экономическими показателями. После русской революции 1917 г. в России была гиперинфляция, когда введенные в обращение новые деньги печатались в огромных количествах. В конечном счете, деньги почти полностью обесценивались. Все это время продолжала обращаться некоторая часть денег, выпущенных еще царским правительством перед революцией. Царское правительство лишилось власти. Никто не ожидал, что оно вернет себе ее. И, тем не менее, стоимость царских денег оставалась относительно постоянной, если она выражалась в количестве покупаемых товаров, и быстро росла относительно большевистских денег. Почему? Потому что некому было больше их печатать. Количество царских денег оставалось постоянным и потому сохраняло свою стоимость.

Другой пример связан с денежным обращением США в период гражданской войны. К концу войны войска США наводнили те районы, где конфедераты печатали бумажные деньги, чтобы финансировать военные расходы. По мере продвижения в новые районы происходило временное прекращение выпуска денег. В результате имела место также временная остановка роста цен, который, правда, быстро возобновлялся. Тот факт, что инфляция

возникает в результате изменения количества денег по сравнению с объемом производства, не означает, что существует точное, жесткое механическое соотношение между количеством денег и ценами; вот почему в самом начале я обронил уклончивое слово «существенный». Во-первых, в краткосрочных периодах темп изменения денежной массы может отличаться, и иногда заметно, от темпа изменения номинального дохода или цен из-за влияния других факторов, включая фискальную политику. Во-вторых, и это более важно, последствия изменений массы обращающихся денег не дают немедленного эффекта. Прежде чем изменение в количестве денег заметно повлияет на номинальные доходы и цены, может пройти шесть месяцев, или год, или полтора года. Неспособность принять во внимание этот разрыв во времени является главной причиной ошибочного истолкования опыта денежного обращения. В-третьих, и это самое важное, имеется систематическое и постоянное различие между темпами изменений денежной массы и цен, являющееся частью более широкого процесса, посредством которого изменения денежного обращения меняют цены.

Обычно "жизнь" инфляции в начальный период характеризуется более быстрым ростом количества денег на единицу продукции, чем рост цен. В этот период публика не ожидает долговременного роста цен, она рассматривает каждое повышение цен как временное и, следовательно, намеревается держать в форме наличности стабильную "реальную" стоимость (т. е. соответствующую постоянному объему товаров и услуг) в полной уверенности, что в будущем цены снизятся. Однако если количество денег продолжает увеличиваться быстрее, чем производство товаров и услуг, то цены будут продолжать расти и рано или поздно публика привыкнет к ожиданию дальнейшего роста цен. И тогда она пожелает уменьшить свой запас наличных денег не только до величины их прошлой реальной стоимости, но и до еще более низкого уровня. Так как покупательная способность наличных денег снижается, то они становятся дорогим способом хранения активов. Поэтому люди попытаются уменьшить сумму наличности. Все вместе номинально, т. е. в долларовом исчислении, они не смогут этого сделать, так как часть населения должна иметь определенное количество наличности. Но попытка сделать это поднимет цены, заработную плату и номинальные доходы. Результатом станет дальнейшее снижение

реальных денежных остатков. Поэтому на данной стадии цены растут быстрее, чем количество денег, и иногда намного быстрее. Если темп роста денежной массы стабилизируется, безразлично на сколь высоком уровне, темп роста цен в конце концов, также стабилизируется. От масштаба денежной экспансии зависит то обстоятельство, что рост общего уровня цен, может показывать очень разные соотношения с ростом количества денег, приходящихся на единицу произведенной продукции. При умеренной инфляции, как, например, при росте цен в США на $\frac{1}{5}$ за период 1896—1913 гг., цены и денежная масса могли возрастать одинаковым темпом. При существенной инфляции, какая имела место в недавнее время во многих южно-американских странах, цены росли в несколько раз быстрее денежного обращения; при гиперинфляции рост цен во много раз будет превышать рост денежной массы.

Сегодня США находятся на ранних стадиях такой инфляции. С 1961 по 1965 г. количество денег, приходящееся на единицу произведенной продукции, росло быстрее, чем цены на товары, т. е. имела место типичная первоначальная реакция денежного обращения. С начала 1965 г. по начало 1966 г. рост денежной массы ускорился, но, по мере того как все больше распространялись инфляционные ожидания, все быстрее росли цены на товары и услуги. В настоящее время, если темпы роста денежной массы стабилизируются на высоком уровне 1965 г., темпы роста цен будут некоторое время продолжать ускоряться. Даже если норма роста денежной массы резко снизится, цены будут продолжать некоторое время расти под влиянием как роста денежной массы в недавнем прошлом, так и меняющихся ожиданий.

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 наличности, и не желают изменять эту сумму, если для этого нет

сильного побудительного мотива. Это верно для любого места и времени.

Разрешите проиллюстрировать это на примере обращения только наличных денег, что позволит лучше сравнить различные страны и различные временные периоды, чем обращение денежной массы в более широком смысле, включая депозиты. В США сумма наличных денег, находящихся за пределами банковской системы, достигает примерно 4-недельного дохода. Я знаю, что эта сумма покажется удивительной. Но когда я спрашивал различных людей, держат ли они в форме наличности больше своего 4-недельного дохода, то я редко слышал утвердительный ответ. Частичным объяснением данного факта является то, что $\frac{1}{5}$ наличности находится в розничной торговле. Но я уверен, что главная причина кроется в том, что лишь немногие люди держат в этой форме очень большие суммы денег, остальные же имеют более скромные суммы. Во всяком случае, об этом свидетельствуют фактические данные. Удивительным является то, что эти данные не очень отличаются от того, что было сотню лет назад. В 1867 г. люди держали в форме наличных денег примерно 5-недельный доход, что сравнимо с современным 4-недельным. За этот период величина хранимой наличности снижалась до 2,25-недельного дохода в 1929 г. и повышалась до 8,5-недельного дохода в 1946 г. Здесь мы обнаруживаем существенный разрыв, но это были времена крупных изменений в экономических условиях.

Более заметна разница в данных по различным странам мира. В Израиле количество хранимой наличности примерно такое же, как в США, т. е. немного больше 4-недельного дохода; в Японии и Турции оно примерно равно 5-недельному доходу; в Греции и Югославии – 6-недельному; в Индии — 7-недельному. И опять-таки это не столь уж значительные различия; во всяком случае, они достаточно малы по сравнению с различиями между странами в богатстве, экономической структуре, политических формах и культурных характеристиках.

Но и эти относительно небольшие во времени и пространстве различия могут в значительной мере объясняться немногими факторами, среди которых преобладание банковских депозитов, может быть, является наиболее важным.

Полагая, что люди упрямы в определении количества денег,

которое они держат в форме наличности, разрешите предположить, что по каким-то причинам количество денег в обществе стало больше, чем люди хотели бы держать в форме наличности при данном уровне цен. Для нас в данном случае безразлично почему: оттого ли, что правительство печатало деньги для финансирования своих расходов, или кто-то открыл новые золотые рудники, или банки изобрели новый способ создания депозитов. Независимо от конкретной причины люди обнаруживают, что, хотя им хотелось бы держать, скажем, 4-недельный доход в наличных деньгах, как в США, они фактически хранят, скажем, 5-недельный доход. Что за этим последует? Здесь снова важно различать поведение индивидуума и сообщества. Каждый владелец денег думает, что он может избавиться от них, и в этом он прав. Он может потратить их и тем самым уменьшить запас своей наличности. Но для сообщества как целого уверенность, что так может уменьшиться общий объем наличности, является оптическим обманом. Я могу уменьшить номинально свою наличность единственным путем – заставив кого-либо увеличить его наличность. Расходы одних людей являются доходами других. Люди в целом не могут потратить больше, чем все они получили. Вследствие этого, если каждый член сообщества попытается уменьшить номинальную величину своей наличности, то в среднем никто не сможет этого сделать. Номинальная сумма наличности зафиксирована в количестве существующих денег, и действия отдельных экономических субъектов не смогут изменить ее, как не может изменить мелодию перемена мест музыкантами оркестра.

Но каждый может и будет пытаться уменьшить свои запасы наличности, и эти действия имеют важные последствия. Пытаясь потратить больше, чем они получают, люди взвинчивают цены всех видов товаров и услуг. Номинальные доходы растут, а реальные запасы наличности в действительности снижаются, хотя номинально в количестве долларов они не изменяются. Рост цен и доходов снизит запас наличности с 5- до 4-недельного дохода. Люди преуспевают в достижении своей цели, но только путем роста цен и номинальных доходов, а не уменьшения номинального запаса наличности. Цены возрастут примерно на $\frac{1}{5}$, и таков процесс, в котором изменения в количестве денег оказывают влияние на уровень цен. Данное объяснение свехупрощает реальность, потому

что существует тенденция заходить слишком далеко в одном направлении, после чего следуют успешная корректировка и обратное движение, приближающие к конечной цели, но эти сложности не влияют на существование процесса регулирования.

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. Как уже отмечалось, федеральный бюджет имел положительное сальдо в 1919—1920 гг.; аналогично имели место исключительно большие положительные сальдо бюджета непосредственно после второй мировой войны, когда цены также быстро росли. С другой стороны, существовал дефицит бюджета в 1931—1933 гг., когда цены резко упали. 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 двойка: 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.

Драматичной иллюстрацией различия между открытой и подавленной инфляцией является контраст между опытом Германии после первой и после второй мировых войн. Так уж случилось, что этот опыт стал одним из тех интересных свидетельств, которые нам преподносит история. После первой мировой войны в Германии имела место открытая инфляция исключительно больших масштабов. Нам трудно представить тот вал инфляции, который в то время испытывала Германия, потому что это был экстремальный случай. Мой ученик Филлип Каган написал докторскую диссертацию о гиперинфляции в различных странах. Проблемой было определение гиперинфляции. Каган показал, что ее началом является рост цен на 50% и более ежемесячно. В германской гиперинфляции после первой мировой войны были периоды, когда цены росли не на 50% ежемесячно, а удваивались каждую неделю, а в некоторых случаях даже в течение дня. Иногда рост цен достигал такого уровня, что фирмы начинали платить заработную плату своим работникам три раза в день: после завтрака, обеда и полдника, чтобы можно было выйти и истратить свои деньги до того, как последние обесценятся. Фактически это была экстраординарная инфляция, и она продолжалась около трех лет.

Инфляция нанесла Германии колоссальный ущерб. Обнищание средних классов, безжалостное перераспределение доходов и безумная нестабильность, бесспорно, подготовили почву для появления Гитлера. Однако, рассматривая с чисто технической стороны влияние инфляции на производство, приходится признать удивительную вещь: до последних шести месяцев, предшествовавших реформе, объем производства в Германии ни разу не уменьшился. Фактически Германия была одной из немногих стран мира, которая в 1920—1921 гг. не испытала депрессии, в то время как в странах, не отменивших золотой стандарт, цены упали примерно на 50%. Общий объем производства продолжал расти. Почему? Потому что инфляция была открытой. Цены могли свободно расти, и, следовательно, ценовая структура могла осуществлять распределение ресурсов. Конечно, со временем люди научились использовать все виды уловок, чтобы

привязать сделки к стоимости марки в иностранной валюте на свободном рынке. Ценовая система может работать даже при этих помехах.

После второй мировой войны Германия оказалась под прессом инфляции в результате роста количества денег во время войны, а также фиксации цен. По обычным нашим стандартам эта инфляция была существенной. Если бы сразу после войны разрешили свободный рост цен, то их уровень, возможно, вырос бы в четыре раза. Это было бы большим повышением цен. Но оно незначительно по сравнению с ростом цен после первой мировой войны, когда на факторном рынке темп роста цен оставался на уровне 10%. Повышение цен после второй мировой войны было, однако, подавлено. Обычно чрезвычайно трудно подавить рост цен такого масштаба. И даже установить ценовой контроль, когда свободная рыночная цена в четыре раза выше контролируемой. Но в Германии имелось одно особо благоприятное обстоятельство для усиления контроля над ценами. Страна была оккупирована вооруженными силами Британии, Франции и США. Оккупационные войска усилили контроль над ценами.

В результате подавления инфляции объем производства в Германии был сокращен наполовину. Система цен не функционировала. Люди вынуждены были обратиться к бартеру. Вальтер Ойкен в одной из статей, описывая этот период, рассказывает историю людей, которые работали на предприятии, производившем кастрюли и кружки. Они должны были работать два или три дня, а затем им выплачивалась заработная плата алюминиевыми кастрюлями, и они тратили остаток недели, рыская по сельским районам и пытаясь найти фермера, который захотел бы продать немного картофеля или других продуктов за кастрюли. Это был не очень эффективный способ мобилизации ресурсов. Настолько неэффективный, что надо было что-то делать, и это было сделано. Люди изобрели собственные виды «денег». Сигареты использовались как деньги в маленьких сделках, а коньяк в крупных — это были самые ликвидные деньги, которые когда-либо мне встречались. Но даже с этими уловками подавленная инфляция непосредственно после войны сократила производство наполовину.

В 1948 году, как вы знаете, началось так называемое германское чудо. Это было не очень сложное явление. Оно включало проведение

денежной реформы, устранение контроля над ценами и свободное функционирование системы цен. Экстраординарный рост производства в Германии, последовавший через несколько лет после этой реформы, не был следствием какого-то чуда германской изобретательности, или способности, или чего-либо подобного. Это был простой, естественный результат того, что разрешили работать наиболее эффективному механизму, который люди когда-либо использовали для организации ресурсов, вместо того чтобы мешать ему путем фиксации цен и пр.

Хотя это наиболее драматичный пример, но могут быть приведены и менее экстремальные случаи. Непосредственно после войны я посетил Европу и провел некоторое время в Британии и во Франции. В обеих странах тогда осуществлялся широкомасштабный ценовой контроль, но имелись и важные различия. В Британии народ был относительно более законопослушен, чем во Франции. И в результате Британию эта законопослушность душила, а Францию спасал "черный" рынок.

Поразительный пример представляет современная Индия с ее системой валютного контроля и импортных лицензий. В прошлую декаду Индия испытала рост цен в пределах 25—50%. В основном он был свободным, хотя некоторый контроль над ценами существовал. Имелось, однако, одно важное и бросающееся в глаза исключение — курс иностранной валюты. Официальная цена доллара или фунта стерлингов в рупиях является сегодня (начало 1966 г.) той же, что и десять лет назад⁷. Если бы цена рупии была тогда везде близкой к равновесию, то она не смогла бы быть равновесной теперь. Конечно, это неправильно. Предполагалось стимулировать население на покупку иностранных товаров путем их искусственного удешевления, а также уменьшить заинтересованность в экспорте, так как за рупии, полученные в обмен за вырученную от экспорта иностранную валюту, в Индии можно было купить товаров меньше, чем раньше. Импорт и экспорт — чрезвычайно чувствительные сферы деятельности. Даже умеренные изменения могут иметь очень серьезные последствия. В результате возник серьезный валютный кризис. Индия вначале допустила снижение своих резервов иностранной валюты, и сегодня эти резервы очень малы. В добавление к этому был серьезно усилен прямой контроль над импортом, приняты все виды специальных мер

для субсидирования и стимулирования экспорта. Импорт ряда категорий товаров был полностью отменен. Для других категорий во все более и более уменьшающихся масштабах стали выдаваться импортные лицензии. И даже в этих условиях валютный курс был сохранен только благодаря очень большим дополнительным суммам иностранной помощи.

Результатом стали невероятно расточительная и неэффективная, быстро размножающаяся бюрократия, широкомасштабная коррупция и мошенничество. По моему мнению, искусственная поддержка валютного курса является ключом для понимания экономического положения Индии. Установление свободного валютного курса и устранение преград, созданных множеством правил регулирования валютного курса, — наиболее простой и важный шаг, который Индия могла бы сделать, чтобы освободить свои реальные потенциальные возможности.

Опыт Индии многократно повторяется другими странами. Я ссылаюсь на него только потому, что он мне наиболее знаком...

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. Одобряя 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 современном мире таких органов власти достаточно. Трудно найти какую-либо часть бизнеса, которая не имела бы больших издержек из-за антитрестовских расследований, налоговых дознаний, правительственного бойкота или жесткого насилия, связанного с применением любого из бесчисленных законов; или, с другой стороны, нельзя не увидеть потенциальных выгод от государственных заказов, гарантий по займам и т.п. Кому из нас как индивидууму не грозит, хотя бы в малейшей мере, расследование облагаемых налогом доходов, как бы правдиво и тщательно они ни объявлялись, или принуждение буквой закона, о котором мы даже не знали? Эта угроза бросает тень на любой случай, имеющий место в настоящем.

В-четвертых, согласие с добровольным контролем создает серьезный конфликт между ответственностью бизнесменов и профсоюзных лидеров. Управляющий корпорацией является агентом своих акционеров, профсоюзный лидер – членов своего союза, интересы которых он защищает. А теперь этому лидеру говорят, что он должен пожертвовать своими корпоративными интересами ради какой-то более высокой социальной ответственности. Даже

предположив, что он знает, каковы требования "социальной ответственности", – скажем, просто приняв на веру проповедь Совета экономических консультантов, – то в какой степени ему свойственны подобные действия? Ведь он фактически становится слугой гражданского общества. Как долго он номинально останется служащим акционеров или агентом рабочих? Не уволят ли они его? Или, с другой стороны, не применит ли правительство к нему власть — как во имя закона, так и фактически.

ГЛАВА IV. РОЛЬ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

... 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., достигнутую 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. Подобные взгляды бытовали как среди специалистов, так и среди непрофессионалов, хотя и там и там раздавались диссонирующие голоса. Великая депрессия разрушила эту наивную приверженность монетаризму. Общественное мнение качнулось в противоположную сторону. Монетарную политику стали уподоблять тетиве – ее можно натянуть и остановить инфляцию, но нельзя ее ослабить, чтобы выйти из рецессии. Можно подвести лошадь к воде, но нельзя заставить ее пить. Вскоре, однако, на смену столь афористичной теории пришел строгий умозрительный анализ Кейнса.

Кейнс предложил одновременно и свое объяснение неспособности монетарной политики остановить депрессию, и немонетарную интерпретацию последней, и, наконец, немонетарную же альтернативу предотвращения ее. Его концепция была с жадностью воспринята обществом. Если предпочтение ликвидности является абсолютом или чем-то близким к тому – а сам Кейнс верил в это даже

во времена жесточайшей безработицы, – учетные ставки не могут быть снижены монетарными мерами. А коль скоро они лишь в малой степени влияют на инвестиции и потребление — так утверждали Хансен и другие американские последователи Кейнса, — то снижение их, будь оно даже практически осуществимо, принесло бы немного пользы. Монетарная политика была дважды проклята. Спад, подготовленный согласно этой теории сжатием инвестиций, недостатком инвестиционных возможностей или, наконец, тупой бережливостью, не может быть остановлен, утверждала теория, с помощью монетарных средств. Однако существует альтернатива монетарной политике – политика фискальная: государственные расходы способны заменить частные инвестиции, налоговые послабления подорвут тупую бережливость.

Широкое распространение подобных взглядов в экономической науке привело к тому, что примерно на два десятилетия монетарной политике был навешен ярлык устаревшего реакционного учения, которое сменила затем новая экономическая теория. В ней деньги не имеют значения, их роль сводится к тому, чтобы снизить учетную ставку и держать на минимальном уровне бюджетные выплаты по процентам, облегчая "эвтаназию рантье", да еще, быть может, способствовать увеличению совокупного спроса, раздувая государственные расходы.

Подобные взгляды привели к широкому использованию политики дешевых денег в послевоенный период. И ей был нанесен жестокий удар, когда центральные банки разных стран друг за другом были вынуждены заявлять о своей неспособности поддерживать далее учетную ставку на низком уровне. У нас в стране крах этой политики был публично признан в соглашении ФРС с Министерством финансов 1951 г., хотя цены государственных облигаций формально оставались фиксированными до 1953 г. Инфляция, стимулированная политикой дешевых денег, оставалась тогда на уровне сегодняшнего дня и не явилась предвестником громко обсуждавшейся угрозы послевоенной депрессии. Но она привела к оживлению интереса к потенциальным возможностям монетарной политики.

Интерес к монетаризму экономистов был в значительной степени инициирован теоретическими работами Хаберлера (почему-то связываемыми с именем Пигу), который открыл еще один канал —

изменение уровня богатства, — через который посредством реального количества денег можно влиять на совокупный спрос, даже если при этом ставки остаются постоянными. Такая теоретическая находка не подрывала кейнсианских аргументов, направленных против потенциальной ортодоксии монетаристских мер, поскольку предпочтение ликвидности оставалось абсолютным правилом и в обычных монетарных операциях деньги просто заменялись другими активами, не влияя этой теории сжатием инвестиций, недостатком инвестиционных возможностей или, наконец, тупой бережливостью, не может быть остановлен, утверждала теория, с помощью монетарных средств. Однако существует альтернатива монетарной политике — политика фискальная: государственные расходы способны заменить частные инвестиции, налоговые послабления подорвут тупую бережливость. на общую величину богатства. Однако из нее следовало, что изменение богатства, достигнутое любыми способами, всегда влияет на общие расходы. Еще более существенно, что данная теория подводила мину замедленного действия под ключевое положение кейнсианской доктрины о том, что безработица является естественным результатом рыночных процессов, хотя в ней и допускалось, что при гибких ценах состояние равновесия с полной занятостью может не существовать и, следовательно, безработицу опять можно объяснять негибкостью цен и несовершенством рынка.

Возрождение веры в потенциальные возможности монетаризма стимулировалось переоценкой роли денег, которую они сыграли в период 1929-1933 гг. Кейнс, как и большинство экономистов того времени, считал, что Великая депрессия в Соединенных Штатах разыгралась, несмотря на агрессивную-экспансионистскую политику финансовых институтов, которые будто бы делали все, что могли, но это оказалось недостаточно хорошим. Недавние исследования продемонстрировали, однако, совершенно обратное — финансовые органы США строго следовали дефляционной политике. За период спада количество денег в стране уменьшилось на треть. И уменьшилось оно совсем не потому, что не было охотников получить кредит, — не потому, что лошадь не хотела пить, — а потому, что Федеральная резервная система вынудила (или допустила) резкое сокращение денежной базы, стремясь застраховать себя от ответственности за нарушение ликвидности банковской системы, которую она должна была обеспечивать в соответствии с

федеральным законодательством. Великая депрессия является трагическим свидетельством мощи монетарной политики, а отнюдь не ее бессилия, как были убеждены Кейнс и его последователи.

Оживление надежд, связанных с монетаризмом, усиливалось по мере того, как росло разочарование в возможностях фискальной политики, и не столько из-за того, что она в принципе неспособна воздействовать на спрос, сколько из-за того, что этого нельзя достичь по практическим и политическим соображениям. Как оказалось, расходы реагируют медленно и обладают слишком большим лагом, чтобы их можно было приспособить к изменениям экономической активности путем соответствующего изменения структуры налогов. В игру вступают политические факторы, мстя за излишнюю резкость попыток превентивной защиты, что я уже как-то продемонстрировал в одной из работ с помощью графиков. «Тонкая регулировка» – эта так легко в наш электронный век запоминающаяся формула – имеет слишком мало сходства с тем, чему она соответствует на практике, более того, она, я бы сказал, скорее похожа на настоящее зло.

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. Кроме того, анализ этих положений опирается, по существу, на одну и ту же основу.

Фиксированные учетные ставки

Исторический опыт продемонстрировал уже справедливость первого ограничения. Как отмечено ранее, крах политики дешевых денег явился главной причиной реакции против простодушно вос-

принятого кейнсианства. В Соединенных Штатах реакция выразилась в широком признании ошибочности проводимой во время войны и в первые послевоенные годы политики фиксированного курса облигаций, в отказе от этой политики и признании такого шага желательным и жизненно необходимым. Выяснилось также, что за этим отказом не последовали все те беды и несчастья, которые тогда предрекались.

Выяснилось также, насколько велико было непонимание всех тонкостей взаимосвязи между деньгами и учетной ставкой. Допустим, ФРС решила понизить ставку. Как она будет пытаться это сделать? Скупая ценные бумаги. Это повысит их курс и снизит доход. Попутно увеличится количество доступных банкам резервов, а следовательно, и величина банковского кредита, т. е., по существу, общее количество денег. Вот почему, в частности, центральные банки и финансисты в целом, как правило, убеждены, что рост денежной массы ведет к снижению учетной ставки. Экономисты-теоретики приходят к тому же из совершенно иных соображений. Перед их мысленным взором встает диаграмма предпочтения ликвидности с отрицательным наклоном. Ну а как людей заставить держать у себя больше денег? Только предложив им меньший процент.

Правы и те и другие, но только до определенного момента. Первоначальная реакция на увеличение количества денег более быстрым темпом приведет к падению на какое-то время учетной ставки до уровня ниже, чем был ранее. Но это лишь начало процесса, а отнюдь не его конец. Быстрый рост количества денег стимулирует их траты как благодаря инвестированию при понижении рыночного процента, так и в результате роста иных расходов при повышении цен из-за того, что масса наличности превысила желаемую величину. Однако расходы одного человека всегда оборачиваются доходами другого. Возросший доход приведет к росту предпочтения ликвидности и спроса на кредиты; повысятся также цены, что снизит реальное количество денег. Три перечисленных эффекта весьма быстро, скажем, меньше чем за год, изменят на обратный знак первоначального давления на ставку. При этом появится тенденция ее возвращения к прежней величине, хотя этот процесс идет более медленно, занимая приблизительно от года до двух лет. В действительности, учитывая запаздывающую реакцию экономических процессов, можно полагать, что в ходе

колебательного установления равновесия учетная ставка может на какое-то время и превысить свой первоначальный уровень.

Четвертый эффект, если он на самом деле вступает в игру, означает даже нечто большее, а именно что увеличение темпа денежной экспансии приводит не к падению, а к росту учетной ставки выше ранее существовавшей отметки. Допустим, возросший темп увеличения денежной массы привел к скачку цен и пусть в обществе царит ожидание их дальнейшего роста. В таком случае должники согласятся, а кредиторы потребуют, чтобы учетная ставка была повышена — как подчеркивал Ирвинг Фишер несколько десятков лет назад. Эффект ценовых ожиданий развивается медленно, но так же медленно и исчезает. По оценке Фишера, полная продолжительность цикла установления составляет несколько десятилетий, и более поздние исследования подтвердили его оценку.

Описанная последовательность эффектов объясняет, почему всякая попытка удержать учетную ставку на низком уровне вынуждает финансовые органы все шире и шире использовать операции на открытом рынке. Она показывает на исторических примерах, почему высокие и продолжающие расти ставки сопровождаются быстрым ростом денежной массы, как это произошло в Бразилии, Чили или за последние годы в Соединенных Штатах, и, наоборот, почему низкие и падающие ставки означают медленный рост денежной массы, как сейчас в Швейцарии или с 1929 по 1933 г. в США. Можно считать эмпирически установленным фактом, что низкие учетные ставки являются признаком проведения рестрикционной монетарной политики, т. е. политики ограниченного, медленного увеличения денежной массы, тогда как высокие ставки означают проведение экспансионистской монетарной политики, когда денежная масса увеличивается быстро. И многочисленные эмпирические данные свидетельствуют — на практике все происходит прямо противоположно тому, что принято считать в финансовых кругах или в среде ученых-экономистов.

Парадоксально, что финансовые органы могли бы добиться снижения номинальной учетной ставки, но для этого им необходимо было начинать движение в прямо противоположном направлении, проводя дефляционную монетарную политику. И аналогично: можно прийти к высоким номинальным ставкам, проводя инфляционную политику и временно допустив их снижение.

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.

Благодаря Викселлю мы знаем, что такое естественная учетная ставка и что возможны расхождения между естественной и рыночной ставками. Предшествующий анализ может быть целиком перенесен на викселлевские определения ставок. Финансовые власти имеют возможность установить величину рыночной ставки ниже ее естественного значения только с помощью инфляции, а выше – только с помощью дефляции. И нам остается добавить к Викселлю лишь один штрих – введенную Ирвингом Фишером разницу между номинальной и реальной учетными ставками. Допустим, финансовые органы опустили на какое-то время с помощью проинфляционной политики номинальную рыночную ставку ниже естественной. Инфляция, в свою очередь, поднимет номинальную естественную ставку, так как уже само ожидание инфляции ускоряет ее, чтобы поддержать на низком уровне рыночную ставку. Точно так же благодаря эффекту Фишера потребуется запускать не просто механизм дефляции, но дефляции самоускоряющейся, чтобы поддерживать рыночную ставку на уровне выше первоначального

"естественного".

Этот анализ имеет своего двойника на рынке занятости. Пусть в некоторый момент существует определенный уровень безработицы, соответствующий равновесной величине реальной заработной платы. При данном уровне безработицы реальная заработная плата имеет тенденцию в среднем подниматься до "нормального" уровня, который сформировался бы при достаточно длительном накоплении капитала, совершенствовании технологии и т.д., если бы "столетний" тренд зарплаты при этом сохранялся. Более низкий уровень безработицы указывает на существование избыточного спроса на труд, который давит вверх на реальную заработную плату, а более высокий уровень — на избыточное предложение труда, которое давит вниз на реальную заработную плату. Иными словами, естественный уровень безработицы является равновесным уровнем, от которого ведется отсчет в системе уравнений Вальраса, определяющей условия общего равновесия, тогда, конечно, когда в нее введены реальные структурные характеристики рынков труда и товаров, учитывающие также несовершенства рынков, случайные колебания спроса и предложения, издержки на получение информации о рабочих вакансиях, издержки перемещения рабочей силы и т.д. и т.п.

Таким образом, становится очевидным сходство со знаменитой "кривой Филлипса". Но только сходство, а не совпадение. Анализ Филлипса, по праву считающийся важным и оригинальным исследованием, уже в своей основе содержит дефект — в нем не проводится различие между номинальной и реальной заработной платой, так же как в анализе Викселля не различаются номинальная и реальная учетные ставки. Разумеется, Филлипс писал свою работу тогда, когда каждый был уверен, что номинальные цены будут стабильными и останутся незыблемыми независимо от того, что случится с реальными ценами и зарплатой. Но представим себе обратное, что кто-то смог предугадать будущий рост цен, скажем, на 75% в год, как это случилось в Бразилии несколько лет назад. Тогда зарплата также должна подняться на 75% просто для того, чтобы не изменилась ее реальная величина. Избыток предложения на рынке труда отразится в менее быстром росте номинальной зарплаты по сравнению с прогнозируемым ростом цен, а отнюдь не в абсолютном ее снижении. Когда Бразилия вступила на путь борьбы с ростом цен и

достигла определенных успехов, сократив темп их роста примерно до 45% в год, в стране резко поднялась безработица, так как под влиянием существовавших до этого ожиданий темп роста зарплаты стал в новых условиях выше темпа роста цен, хотя и он также понизился. Таков результат данного опыта и, надо полагать, всех других возможных попыток сократить темп инфляции ниже ожидаемого большинством населения⁵....

Допустим теперь, что финансовые органы попытаются зафиксировать рыночный уровень безработицы ниже естественного. Для определенности: пусть ставится цель достичь 3%, а естественный уровень выше этого значения, причем в исходном состоянии цены стабильны. Итак, финансовые власти начинают увеличивать темп прироста денежной массы, т. е. производят денежную экспансию. Создание большего, чем это необходимо, запаса номинальной наличности сначала приведет к снижению учетной ставки и тем самым, а также в силу привычки к меньшему запасу будет стимулировать людей больше тратить. Доходы и расходы начнут расти.

Начавшись с роста доходов, процесс этот мало-помалу перейдет в рост производства и занятости, а поскольку люди ожидают, что цены будут стабильными, последние, как и зарплата, действительно некоторое время будут оставаться на прежнем уровне. В течение этого периода потребители приспособятся к новому состоянию спроса, и производители, реагируя на первоначальное его расширение, увеличат выпуск продукции за счет большего количества рабочих часов, причем безработным, получающим работу теперь, будет предлагаться прежняя номинальная зарплата. Такова почти стандартная доктрина.

Однако это лишь начало процесса. Поскольку цены на продаваемые товары реагируют на неожиданный рост спроса, как правило, быстрее, чем цены на факторы производства, реально получаемая заработная плата пойдет вниз, несмотря на то, что реальная заработная плата, которую рабочие ожидали получить, действительно должна была быть выше, поскольку, рассчитывая ее, наниматель исходил из прежних цен. В действительности же одновременно происходит падение реальной заработной платы *ex post* для нанимателя и ее рост *ex ante* для нанимаемого, что и дает возможность повысить занятость. Но снижение *ex post* реальной

зарплаты очень скоро скажется на ожиданиях. Наемные рабочие начнут подсчитывать свои затраты с учетом прогнозируемого роста цен и, исходя из них, станут требовать более высокой номинальной зарплаты на будущее. Уровень безработицы опустится ниже естественного. Появится избыточный спрос на рабочую силу, так что реальная зарплата поднимется до своего первоначального уровня.

Но даже если увеличение денежной массы происходит с ускорением, рост реальной зарплаты приведет, в конце концов, сначала к замедлению роста занятости, а затем вернет безработицу на прежний уровень. Чтобы удержать безработицу на заданных 3%, финансовые органы должны еще быстрее наращивать денежную массу. Как и в случае с учетной ставкой, рыночный уровень можно поддерживать ниже естественного только за счет инфляции, причем инфляции ускоряющейся. И наоборот, если бы власти решили выбрать целевой уровень безработицы выше естественного, потребовалось бы проводить дефляцию, и опять-таки ускоряющуюся.

А что если власти выберут в качестве цели поддержание естественного уровня — неважно чего, безработицы или учетной ставки? Трудность, во-первых, состоит в том, что неизвестно, какой уровень следует считать естественным. К сожалению, еще не изобрели простого и надежного способа оценки естественного уровня ставки или безработицы. Да к тому же со временем он может меняться, так что попытка привязать к нему рыночный уровень не решает вопроса о выборе оптимальной политики. Следует также отметить, что рыночный уровень может отклоняться от естественного не только в результате проведения монетарной политики, но и по другим причинам. И, пытаясь управлять этими вариациями, финансовые органы рискуют попасть в колею таких долгосрочных эффектов, что не смогут реагировать на них уже никакими средствами монетарной политики. В этой ситуации действительный рост денежной массы уподобится случайному блужданию, когда каждый отрезок пути обусловлен очередным отклонением рыночного уровня от естественного.

К этому заключению можно прийти иначе, заметив, что между инфляцией и безработицей всегда существует только временная, а не постоянная взаимосвязь. Такая временная связь обусловлена отнюдь не инфляцией самой по себе, а неожиданной инфляцией.

Широко распространенное мнение, что эти явления постоянно связаны друг с другом, происходит от смешения понятий "высокий" и "растущий", которые в простых случаях мы никогда не спутаем. Да, растущий уровень инфляции способен снизить безработицу, высокий (постоянный) – никогда.

Можно задаться вопросом: а сколь продолжительной может быть эта временная связь? В случае учетной ставки существуют объективные данные, свидетельствующие, как долго влияют на процесс различные факторы. Для безработицы таких данных нет....

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.

Собственный опыт изучения монетарной истории заставляет меня с чрезвычайной симпатией относиться к часто цитируемым, многими поносимым и, как правило, неправильно понимаемым словам Джона Стюарта Милля. Он писал: "В экономике не могло бы быть... по природе своей менее значимой вещи, чем деньги, если бы изобретение их не сэкономило труд и время. Это лишь машина, которая быстро и удобно делает то, что в ее отсутствие делалось бы с меньшей быстротой и удобством; и, как у большинства других усовершенствований, его значимость отчетливо проявляется лишь тогда, когда происходит его поломка".

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 денежной 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.

Даже если бы рекомендация не делать деньги источником экономических потрясений оказалась целиком негативной, она не наделала бы много вреда. К сожалению, она не совсем негативна. Монетарная машина выходила из строя и тогда, когда центральные власти не обладали той мощью, какая сосредоточена в руках ФРС. В истории Соединенных Штатов эпизод 1907 г. и банковские паники более раннего периода являются примерами того, что денежная

машина может ломаться и сама по себе. Поэтому перед финансовыми институтами стоит нужная и важная задача: внести в нее такие усовершенствования, которые свели бы к минимуму ее случайные сбои и позволили извлечь из нее наибольшую пользу.

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. При любых мыслимых институциональных ограничениях, и, разумеется, при тех, что имеются сегодня в Соединенных Штатах, существует лишь весьма ограниченная подвижность цен и заработной платы. Нам необходимо сохранить эту степень подвижности, чтобы обеспечить возможность относительных колебаний цен и зарплаты, которые требуются для приспособления к прогрессивным изменениям в технологии и вкусах. Мы не должны стремиться к достижению какого-то абсолютного уровня цен, который сам по себе не несет никакой экономической функции.

В прежние времена уверенность в стабильности денег связывалась с золотым стандартом, и в пору его расцвета он служил этой цели весьма успешно. Конечно, эти времена уже не вернуть, и в мире осталось считанное количество стран, готовых позволить себе роскошь золотого стандарта, — существуют веские причины от него отказаться. Финансовые институты фактически прибегают к некоему суррогату золотого стандарта, когда фиксируют обменные курсы, реагируя на колебания платежного баланса исключительно изменением объема денежной массы, нисколько не заботясь при этом о "стерилизации" избытков и дефицитов и не прибегая в открытой или скрытой форме к контролю за курсом валюты или к введению тарифов и квот. И опять-таки, хотя многие центральные банки говорят о такой возможности, только единицы действительно хотели бы следовать этим курсом, и отнюдь не безобидные причины заставляют большинство воздерживаться от такого шага. Дело в том, что подобная политика отдает страну во власть не безличного автомата в образе золотого стандарта, а финансовых органов, которые могут действовать как обдуманно, так и спонтанно.

В современном мире, если уж на монетарную политику возлагается обеспечение стабильности экономического фундамента, пользоваться ее мощью следует в высшей степени осмотрительно. Далее я покажу, как она может это сделать.

И последнее. Монетарная политика может в определенной мере нейтрализовать самые сильные возмущения, воздействующие на экономическую систему со стороны. Например, если происходит естественное долговременное оживление экономики — так характеризовали послевоенное развитие апологеты секулярной стагнации, — монетарная политика в принципе способна помочь удержать рост денежной массы на таком уровне, какой другими инструментами обеспечить невозможно. Или, скажем, сегодня, когда раздутый федеральный бюджет грозит вылиться в беспрецедентные дефициты, монетарная политика может погасить инфляционные страхи, если удерживать рост денежной массы на более низком уровне, чем это было бы желательно по некоторым соображениям. Это означает временное повышение учетных ставок, что, вполне вероятно, весьма болезненно отразится на бюджете сейчас, но зато даст возможность правительству получить необходимые займы для финансирования дефицитов, а это, в свою очередь, предотвратит ускорение инфляции и, значит, в долгосрочном плане определенно сулит и более низкие цены, и более низкие учетные ставки. Наконец, если окончание войны требует от страны перемещения ресурсов в сферу мирного производства, монетарная политика может облегчить такой переход, рекомендуя увеличение темпа роста денежной массы выше необходимого для нормальных условий, хотя имеющийся опыт и не является воодушевляющим, поскольку здесь можно зайти слишком далеко.

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 последствия 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....

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? Ясно, что речь не идет здесь о представлении детальной "Программы монетарной стабилизации" — под таким названием вышла моя книга, где я попытался это сделать. Здесь ограничусь лишь двумя главными рекомендациями, которые прямо следуют из предыдущего изложения.

Первая рекомендация заключается в том, что финансовые органы должны следить за теми параметрами, которые они могут контролировать, а не за теми, которые им неподвластны. Если, как это часто бывает, власти принимают в качестве непосредственного критерия величину учетной ставки или уровень текущей безработицы, то они уподобляются космическому кораблю, наводимому на несуществующую, ложную звезду. Тогда уже неважно, насколько чувствительна и умна навигационная аппаратура, корабль все равно собьется с курса. То же самое и с властями. Среди различных параметров, которые они способны контролировать, наиболее привлекательны в качестве ориентиров обменный курс, уровень цен, задаваемый тем или иным индексом, и общее количество денег — наличность плюс бессрочные депозиты, или эта сумма, увеличенная еще на величину срочных депозитов, или какой-то еще более широкий денежный агрегат.

Для Соединенных Штатов, однако, обменный курс доллара является нежелательным ориентиром. Требуется огромные усилия экономики, чтобы следить за малыми (в несколько процентов) колебаниями объемов внешней торговли, если действительно стремиться к абсолютной ответственности за свою валюту, — ситуация аналогична условиям золотого стандарта, и необходимо адаптироваться к монетарным условиям остального мира в целом. Гораздо проще отдаться во власть рынка с плавающими валютными курсами, приспособившись к мировым условиям примерно 5% наших собственных ресурсов, которые участвуют в международной торговле, и оставив остальные 95% в качестве резерва, управляемого собственной монетарной политикой.

Среди трех названных показателей уровень цен по праву является самым важным. При прочих равных условиях, как любили по-

вторять экономисты в прошлом, он действительно представляет наилучшую альтернативу. Связь между действиями финансовых органов и уровнем цен, а она, несомненно, всегда имеет место, является более опосредованной, чем связь их политики с любым денежным агрегатом. Кроме того, следствия монетарных акций на ценах проявляются через больший промежуток времени, чем реакция на изменение количества денег, причем временной лаг и величина эффекта в обоих случаях зависят от обстоятельств. В результате мы не можем достаточно точно предсказать, какой именно эффект может оказать тот или иной шаг властей на уровень цен и приведет ли он вообще к какому-либо эффекту. Попытка непосредственного контроля над ценами с помощью монетарной политики может, очевидно, превратить ее саму в источник возмущений, поскольку возможны ошибки в выборе моментов старта и остановки. Возможно, с прогрессом в нашем понимании монетарных явлений ситуация изменится, но сегодня более окольный путь к цели кажется и более надежным. Поэтому я убежден: объем денежной массы является наилучшим из доступных нам пока что непосредственных критериев монетарной политики, и этот вывод более важен, чем конкретный выбор того или иного из денежных агрегатов в качестве ориентира.

Вторая рекомендация — избегать резких движений при проведении монетарной политики. В прошлом финансовые органы, как я уже отметил, доказали свою способность двигаться не в ту сторону. Чаще, однако, они выбирали правильное направление, но либо опаздывали, либо двигались слишком быстро, что и являлось их главной ошибкой. Например, в начале 1966 г. Федеральная резервная система начала проводить правильную политику замедления денежной экспансии, хотя сделать это надо было годом раньше. А начав двигаться в нужном направлении, она сделала это слишком быстро, совершив самый резкий скачок в темпах изменения денежной массы за весь послевоенный период. И опять-таки, зайдя в этом направлении слишком далеко, ФРС должна была сменить курс на обратный в конце 1966 г., а она снова проскочила оптимальную точку и не только не вернулась, но и превзошла прежний темп роста денежной массы. И этот эпизод не является исключением — подобное происходило в 1919—1920, 1937—1938, 1953—1954 и в 1959—1960 гг.

Причина этих перехлестов очевидна — разрыв во времени ме-

жду действиями финансовых органов и последствиями их акций в экономике. Органы стремятся уловить эти следствия по состоянию экономики сегодня, а они проявляются только через шесть, или девять, или двенадцать, или даже через пятнадцать месяцев. Поэтому они и вынуждены реагировать на каждый скачок вверх или вниз слишком жестко.

Я бы, со своей стороны, посоветовал финансовым органам в любом случае избегать очень резких скачков, давая возможность обществу приспособиться к некоторому постоянному темпу роста определенного денежного агрегата. Точная величина темпа, равно как и тип агрегата, не столь важна, как привычка к постоянному и заранее известному темпу. Я рекомендовал бы такой темп, который обеспечивал бы примерное постоянство цен конечных продуктов; по моим оценкам, этому должен соответствовать 3—5%-й рост суммы наличности и всех коммерческих депозитов (в год) или несколько меньший процент суммы наличности и депозитов до востребования⁶. Но все же лучше иметь фиксированный темп прироста денежной массы, вызывающий умеренную инфляцию или дефляцию, при условии, что они будут постоянными, чем страдать от непредсказуемых и крупномасштабных спадов и подъемов.

Быстрая адаптация общества к публично объявленной и твердо проводимой политике постоянного роста денежной массы составляет главное достижение финансовых органов, если они будут следовать этому курсу неуклонно, избегая резких отклонений. Важно иметь в виду, что периоды относительно стабильного роста денежной массы были и периодами относительно стабильной экономической активности как в Соединенных Штатах, так и в других странах. Наоборот, периоды резких скачков денежной массы были периодами сильных колебаний экономической активности.

Строго выдерживая принятый курс, финансовые органы делают лучшее, что они могут, для поддержания экономической стабильности. Если это курс на постоянный, но умеренный рост денежной массы, то это надежная гарантия отсутствия как инфляции, так и дефляции цен. Иные силы, разумеется, могут воздействовать на экономические процессы, возмущая их ровное течение и требуя приспособления к меняющимся условиям, но постоянный рост денежной массы обеспечит благоприятную обстановку для проявления таких непреходящих факторов, как предприимчивость,

изобретательность, упорство, поиск, бережливость, которые являются пружиной экономического развития. И это — самое большее, чего можно требовать от монетарной политики при современном уровне наших знаний. Но это «большее», как теперь ясно всем и что само по себе немаловажно, вполне достижимо.

ГЛАВА V. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА: ГОРИЗОНТЫ НОВОЙ ПОЛИТИКИ

(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 Филипса» (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. Безработица связана не с инфляцией как таковой, а с **неожидаемой** инфляцией; только ускоряющаяся (неожидаемая) инфляция в состоянии поддерживать безработицу ниже естественного уровня, определяемого адаптационной способностью рынка труда к изменению условий. (Подобно тому, как пьющему человеку необходимо потреблять все большее количество алкоголя по мере привыкания организма к возрастающим дозам!) Долгосрочная "кривая Филлипса" становится, таким образом, вертикалью: постоянный уровень инфляции не увеличивает занятость. Такова «гипотеза естественного уровня, или гипотеза ускорения, или, как ее еще называют, гипотеза приспособления к ожиданиям».

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. Чтобы объяснить третью стадию, необходимо дальнейшее обобщение позитивной экономики: политические факторы следует включить в теорию экономического процесса, а не рассматривать их как внешние (на экономическом языке это значит, что их нужно считать эндогенными, а не экзогенными).

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, а значит, передача с их помощью информации и координация экономической активности становятся менее эффективными. При этом возможен переход к иностранной валюте и бартеру.

15. Если подобные тенденции устойчивы, они способны привести к политической и экономической нестабильности, гиперинфляции и политическим потрясениям. Однако, может быть, все же удастся отыскать какие-то методы перехода к низкой и стабильной инфляции и тем самым ликвидировать все барьеры ценового регулирования. Наконец, нельзя исключать и промежуточный путь, когда экономическая стабильность достигается при наличии весьма высокой, но постоянной инфляции.

16. Средством против непредсказуемой инфляции служит индексация, а избежать государственного регулирования можно путем непрямого изменения цен (включая заработную плату). При этом безработица перестает зависеть от инфляции – долгосрочная кривая Филлипса опять превращается в вертикальную прямую.

17. Прежнее кейнсианское лекарство от безработицы – инфляция – в настоящее время отвергнуто в Великобритании (и Канаде). Мы полагаем, что вы прошли до конца ваш путь выхода из рецессии... на котором, не существует иных способов... кроме постоянных вливаний все больших и больших доз инфляции... следом за растущим уровнем безработицы... Такова история последних 20

лет (Джеймс Кэллаген, сентябрь 1976 г.).

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 злому умыслу экономистов или политиков, а из-за пороков экономической науки.

[Фридмен, М. Если бы деньги заговорили... - М., 1999. - С. 58-59, 98-102. 106-125]

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимает Хайек под ложной денежной и кредитной политикой проводившейся в послевоенный период и к чему она привела?

2. Какие три типа экономической политики выделил Хайек?

3. Какую взаимосвязь проводит Хайек между инфляцией, дезориентацией в размещении трудовых ресурсов и безработицей?

4. От чего зависит уровень богатства и объем денежной массы в экономике?

5. В соответствии с «денежным правилом» М. Фридмена какую политику должно проводить правительство?

6. Почему контроль над ценами и заработной платой не устраняет инфляционного прессы?

7. Какой ущерб могут нанести ценовые ориентиры в монетарной политике?

8. Почему следует отказаться от краткосрочной денежной политики согласно количественной теории денег:

9. Стоит ли детально прорабатывать кредитно-денежную и денежную политику государства, по мнению Фридмена?

10. Как реагирует норма процента в долгосрочной перспективе на изменение количества денег, по мнению Фридмена?

11. Являются ли деньги нейтральными в условиях долгосрочного равновесия, по мнению Фридмена?

12. Каков характер взаимосвязи между инфляцией и безработицей по Фридману?

13. С помощью регулирования каких финансовых показателей должна проводиться монетарная политика правительством?

1. Какие проблемы могут быть решены за счет проведения монетарной политики, а какие не могут быть решены?

ТЕМА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Р. Коуз
(род. 1910)

Коуз Рональд – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике, основоположник неоинституционализма. В работе «Природа фирмы» (1937г.) Коуз рассматривает процесс порождения рыночной экономикой специфического рода издержек, которые он назвал «транзакционными». Второй его знаменитой статьёй стала статья «Проблема социальных издержек» (1960 г.), в которой он показал, что внешние эффекты могут быть интернализированы при помощи договора между сторонами, при условии того, что:



Природа фирмы

I

...ПОДЫСКИВАЯ определение понятию "фирма", удобно начать с рассмотрения того, как понимают "экономику" экономисты. Вот, например, как определяет экономическую систему сэръ Артур Салтер. "Нормальная экономическая система работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в центральном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспособляется к спросу, а производство – к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу."...Экономика работает "сама по себе". Это не означает, что отдельные люди не составляют планы. Они осуществляют предвидение и выбор из альтернативных возможностей. Так должно

быть, чтобы система была упорядоченной. Но эта теория предполагает, что направление ресурсов зависит непосредственно от механизма цен. Нередко экономическое планирование упрекают, что оно пытается делать то, что уже сделано механизмом цен [Ibid.]. Описание, предложенное сэром Артуром Салтером, однако, предлагает очень неполную картину нашей экономики. Для внутрифирменной ситуации это описание просто не годится. Например, экономическая теория утверждает, что размещение факторов производства между различными способами использования определяется механизмом цен. Цена фактора А становится выше в X, чем в Y. В результате А перемещается из Y в X до тех пор, пока не исчезнет разница цен в X и Y (поскольку она не возмещает другие сравнительные преимущества). Но в реальном мире мы обнаруживаем, что во многих областях все это неприложимо. Когда работник переходит из отдела Y в отдел X, он делает это не из-за изменения относительных цен, а потому что ему так приказали.

Тем, кто возражает против экономического планирования исходя из того, что проблема уже решена движением цен, можно ответить, что в нашей экономике существует планирование, которое отличается от вышеупомянутого индивидуального планирования и сродни тому, что обычно называют экономическим планированием. Вышеприведенный пример типичен для большого сектора нашей современной экономической системы. Экономисты, конечно, не прошли мимо этого факта. Маршалл вводит организацию как четвертый фактор производства; Дж. Б. Кларк наделяет предпринимателя функцией координации; Найт вводит менеджера, осуществляющего координацию. Как указывает Дж. Э. Робертсон, мы обнаруживаем "островки сознательной власти в этом океане бессознательной кооперации, подобные сгусткам масла, сбивающимся в бадье с пахтой" [Robertson, Control of Industry, p. 85]. Но как объяснить необходимость такой организации, раз принято утверждать, что координацию следует предоставить механизму цен? Почему существуют эти "островки сознательной власти"? За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется посредством последовательных трансакций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, а роль сложной рыночной

структуры с трансакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство. [Далее в этой статье термином "предприниматель" я обозначаю лицо или группу лиц, которые в конкурентной системе направляют производство, выполняя тем самым роль механизма цен.] Очевидно, что это альтернативные методы координации производства. Когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вообще вне каких-либо организаций. В таком случае позволительно спросить: почему же все-таки существуют организации?

Конечно, степень вытеснения механизма цен может быть очень различной. В большом универмаге помещения для секций могут выделяться решением управляющего, а могут разыгрываться на аукционе. На хлопковых фабриках Ланкашира ткач может быть арендатором силового привода и рабочего помещения, а станок и пряжу получать в кредит.... Однако обычно такого рода координация различных факторов производства осуществляется без вмешательства ценового механизма. Очевидно, что интенсивность "вертикальной" интеграции, предполагающей вытеснение механизма цен, сильно варьирует от отрасли к отрасли, от фирмы к фирме.

Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен. При этом, как указывает Роббинс, сохраняется "связь с внешней сетью относительных цен и издержек" [Robbins. L., Nature and Significance, p. 71], но важно вскрыть точную природу этой связи. Различие между размещением ресурсов в фирме и их размещением в экономической системе было очень живо описано Морисом Доббом при обсуждении представлений о капиталисте у Адама Смита:

"Стало ясно, что было нечто более важное, чем отношения внутри каждой фабрики или производственной единицы, управляемой предпринимателем; были еще отношения предпринимателя с остальным экономическим миром за пределами его непо-средственного управления ... предприниматель поглощен разделением труда внутри каждой фирмы, и здесь он планирует и организует все сознательно", но "он связан с гораздо более обширным миром разделения труда, по отношению к которому он представляет просто одну специализированную ячейку. Здесь он

выполняет роль клетки в большом организме, большей частью не осознавая этой своей роли" [Dobb Maurice, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, London: G. Routledge & Sons, 1925, p. 20, см. также Henderson H. D., *Supply and Demand*, London: Nisbet & Co., 1932, p. 35].

В свете того факта, что экономисты, полагая механизм цен инструментом координации, признают также координирующую функцию "предпринимателя", очень важно выяснить, почему же в одном случае координация предоставляется механизму цен, а в другом – предпринимателю. Цель этой статьи – устранить разрыв между предположением экономической теории, что (в одних случаях) ресурсы размещаются посредством механизма цен, и (в других случаях) они размещаются усилиями предпринимателя-координатора. Мы должны объяснить, что же на практике влияет на этот выбор между разными способами размещения...

II

НАША задача – открыть причину появления фирм в экономике, строящейся на специализации и обмене. Механизм цен (взятый только как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения предоставляют какие-то собственные выгоды. Так было бы, например, в случае, если бы некоторые люди предпочитали работать под управлением других. Такие люди соглашались бы получать меньше, чтобы работать под чьим-то руководством, и фирмы возникли бы в таком случае вполне естественно. Но эта причина может показаться не очень важной, поскольку, – если судить по тому, как обычно подчеркивают преимущества того, чтобы "быть самому себе хозяином" [Harry Dawesbb "Labour Mobility in the Steel Industry" (*Economic Journal*, 44, March 1934, p. 86) приводит пример "перехода лучше оплачиваемых квалифицированных рабочих в розничную торговлю или в страховые компании ради стремления к независимости (нередко главная цель в жизни рабочих)"] – можно сказать, что действует прямо противоположная тенденция. Конечно, если бы в реальности существовало желание не подчиняться, но управлять, испытывать власть над другими, тогда люди предпочли бы поступиться чем-либо, чтобы управлять другими, – иными словами, они предпочли бы платить другим больше, чем те получили бы при работе механизма цен, только чтобы иметь

возможность управлять ими. Но это предполагает, что управляющие платят, чтобы иметь возможность управлять, а не получают деньги за то, что они управляют, что в большинстве случаев явно не так [при всем том это не голая фантазия; сообщают, что некоторые владельцы маленьких магазинов зарабатывают меньше, чем их помощники], фирмы могли бы также возникнуть в случае, если бы потребители предпочитали блага, произведенные фирмами, а не как-нибудь иначе; но даже в тех областях, где такое предпочтение (если оно вообще существует) должно бы быть крайне незначительным, в реальном мире действуют фирмы. [Shove G. F., *The Imperfection of the Market: a Further Note* // *Economic Journal*, 43, March 1933, p. 116, n. 1. Шоув отмечает, что такие предпочтения могут существовать, хотя приводимый им пример почти противоположен тому, что говорится в тексте] Значит, должны быть другие причины.

Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна бы быть та, что существуют издержки использования ценового механизма. Очевиднейшая из издержек "организации" производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. [Kaldor Nicholas, *A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium* // *Review of Economic Studies*, February 1934, p. 123. Согласно Калдору, одна из предпосылок статической теории гласит: "Все необходимые цены ... известны всем". Но это явно не так в реальном мире.] Издержки на это могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. Издержки на проведение переговоров и заключение контракта на каждую транзакцию обмена, что неизбежно на рынке, также следует принять во внимание. [Это влияние было отмечено Абботом Ушером при обсуждении развития капитализма. Он говорит: "Последовательные покупки и продажи полуфабрикатов были чистой растратой энергии" (Usher Abbott, *An Introduction to the Industrial History of England*, Boston: Houghton Mifflin Co., 1920, p. 13). Но он не развил эту идею, а также не объяснил, почему же такие продажи и покупки существуют до сих пор.] Хотя на некоторых рынках, например, на товарных биржах, разработана техника сведения до минимума этих издержек на контракты, но они не устранены. Правда, от контрактов не удастся избавиться и при

наличии фирмы, но здесь их намного меньше, фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, что было бы необходимо, разумеется, если бы эта кооперация была прямым результатом работы ценового механизма. Этот ряд контрактов замещается одним-единственным. Здесь важно отметить характер контракта с фактором производства, используемым внутри фирмы. Контракт и есть то, посредством чего фактор за некоторое вознаграждение (которое может быть фиксированным или колеблющимся) соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в известных пределах...Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства.

Использование ценового механизма, однако, имеет и другие недостатки – или издержки. Может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта на поставку каких-либо изделий или услуг. Причиной такого желания может быть тот факт, что когда вместо нескольких краткосрочных контрактов заключается один долгосрочный, то определенных издержек по заключению каждого контракта удастся избежать. Либо участники, в силу определенного отношения к риску, могут предпочесть долгосрочный контракт краткосрочному. Но раз возможности предвидения тем меньше, чем продолжительнее срок действия контракта, тем менее возможно, а значит, и менее желательно для покупателя определять, что же другая сторона должна делать. Тому, кто поставляет услуги или товары, может оказаться вполне безразличным, какой способ действия будет избран, но это не так для того, кто приобретает услуги или товары. Но покупатель не может знать заранее, какой из нескольких способов действия поставщика окажется удобен. Поэтому условия предоставления услуги оговариваются в самых общих терминах, а детали уточняются позже. В контракте оговариваются только границы действий поставщика товаров или услуг. Детали поставки в контракте не оговариваются, но определяются покупателем позже. Когда управление ресурсами (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое я называю "фирма".

[Невозможно, разумеется, провести четкую и определенную линию, которая бы устанавливала наличие или отсутствие фирмы. Можно более или менее установить направление. Это похоже на то, как трудно в области права установить, имеем ли мы дело с отношениями хозяина и слуги или начальника и исполнителя. Смотри обсуждение этой проблемы ниже.] Таким образом, возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными. Очевидно, что это важнее в случае поставки услуг труда, чем при покупке товаров. В случае приобретения товаров основные вопросы могут быть обговорены заранее, а в дальнейшем приходится уточнять сравнительно малозначащие детали.

Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые издержки и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету ("предпринимателю") право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими издержками. А если он этого не сумеет, то всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Вопрос неопределенности часто считают очень важным для изучения равновесия фирмы. Представляется делом невероятным, чтобы фирма возникла вне условий неопределенности. Но те (например, Найт), кто видит в способе платежа отличительную особенность фирмы – фиксированный доход гарантируется некоторым участникам производства, а дающий гарантию человек берет себе остаточный и колеблющийся доход, выделяют момент, который представляется не имеющим значения для рассматриваемой нами проблемы. Один предприниматель может продавать другому свои услуги за определенную сумму, а его работники могут при этом получать долю в прибыли. [Взгляды Найта рассматриваются далее более детально.] Все равно возникает существенный вопрос, почему размещение ресурсов не направляется непосредственно через ценовой механизм?

Другой фактор, заслуживающий быть отмеченным, – это различное отношение правительств или других регулирующих

органов к обменным транзакциям, совершаемым на рынке, и к таким же транзакциям, организуемым внутри фирмы. Если рассмотреть действие налога на продажи, мы увидим, что этот налог падает на рыночные транзакции, но не относится к таким же транзакциям внутри фирмы. Поскольку перед нами альтернативные методы "организации" – через ценовой механизм или через предпринимателя, такое регулирование дает жизнь фирмам, которые иначе не имели бы *raison d'être*. Оно служит причиной возникновения фирм в специализированной обменной экономике. Конечно, поскольку фирмы уже существуют, такие меры, как налог на продажи, просто поощряют их делаться больше, чем они стали бы в иной ситуации. Подобным образом квоты и методы контроля цен, предполагающие политику рационирования и неприложимые к фирмам, которые производят регулируемые продукты для себя, дают преимущества тем, кто организует производство через фирму, а не через рынок, и тем самым с необходимостью поощряют рост фирм. Но трудно поверить, что именно такие меры были причиной возникновения фирм. Они сыграли бы эту роль, если бы по другим причинам фирмы уже не существовали.

Таковы причины существования фирм в специализированной обменной экономике, относительно которой предполагается, что распределение ресурсов "организуется" механизмом цен. Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Намеченный выше подход дает, как нам представляется, известные преимущества, поскольку появляется возможным дать научное толкование высказываниям о том, что фирма становится больше или меньше, фирма становится больше, когда дополнительные транзакции (которые могли бы быть обменными транзакциями, координируемыми через механизм цен) организуются предпринимателем, и она делается меньше, когда он отказывается от организации таких транзакций. Возникает вопрос, возможно ли изучение сил, которые определяют размер фирмы? Почему предприниматель не берется организовать на одну транзакцию больше или меньше?

Найт полагает, что "отношение между эффективностью и размером есть одна из самых серьезных проблем теории, поскольку, в отличие от такой же проблемы для завода, зависит, большей

частью, от личности и исторических случайностей, а не от ясно различимых общих принципов. Но этот вопрос жизненно важен, потому что перспектива монопольных доходов создает могущественные стимулы для непрерывной и неограниченной экспансии фирм, и их следует уравновесить другими, равномогущественными, которые бы способствовали сокращению эффективности (в производстве денежного дохода) с ростом размеров, чтобы хотя бы остатки конкуренции сохранились" [Knight Frank H., Risk, Uncertainty and Profit, Preface to the Reissue, London: London School of Economics and Political Science, 1933].

Похоже, что Найт считал невозможным научное понимание причин, определяющих размеры фирмы. На основе развитой выше концепции фирмы мы попробуем сейчас решить эту задачу.

Предполагалось, что возникновение фирм имело основной причиной существование рыночных издержек. Возникает вполне уместный вопрос (не сводящийся к высказанным Найтом соображениям о монополии). Если с возникновением фирмы отпадают определенные о

осуществляемых транзакций предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т. е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Опять-таки, должна достигаться точка, в которой издержки от непроизводительного расходования ресурсов будут равны рыночным издержкам на транзакции обмена на открытом рынке или потерям при организации этой транзакции другим предпринимателем. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может возрасти из-за того, что "прочие преимущества" у малой фирмы больше, чем у большой... Иногда утверждают, что цена поставки оргспособностей увеличивается вместе с размерами фирмы, так как люди предпочитают возглавлять небольшое независимое дело, а не быть руководителями отделов в большом бизнесе... Это общий аргумент тех, кто оправдывает политику рационализации. Утверждают, что фирмы большего размера были бы эффективнее, если бы не дух индивидуализма мелких предпринимателей, которые предпочитают сохранять независимость, несмотря на то, что рационализация и рост эффективности открывают для них возможность повышения доходов.] Конечно, на самом деле точка, в которой экспансия фирмы прекращается, может определяться совместным действием нескольких вышеперечисленных факторов. Первые два из них с наибольшей вероятностью соответствуют высказываниям экономистов об "убывающей доходности управления"...

Выше было сказано, что фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму. Но если фирма прекращает экспансию при значении издержек меньшем, чем на открытом рынке, и равном издержкам на организацию через другую фирму, в большинстве случаев (за исключением случая "комбинации" [определение этого термина дано ниже]) это будет означать, что между двумя этими производителями осуществляется рыночная сделка, хотя каждый из них был бы способен организовать ее с издержками меньшими, чем сейчас. Как можно разрешить этот парадокс? Это делается ясным с помощью следующего примера. Предположим, что А покупает нечто у В и при этом А и В могли бы

организовать эту рыночную транзакцию с издержками меньшими, чем текущие. Предположим, что В организует не один процесс или стадию производства, но несколько. Если А захочет избежать рыночной транзакции, ему придется взять на себя все контролируемые В процессы производства. До тех пор, пока А не возьмет на себя все процессы производства, рыночные транзакции будут сохраняться, хотя и на другие продукты, чем прежде. Но ранее мы предположили, что каждый производитель по мере расширения дела сокращает свою эффективность; дополнительные издержки на организацию добавочных транзакций растут. Вполне возможно, что издержки А на организацию транзакций, которые прежде организовывал В, окажутся большими, чем у В. В силу этого А возьмет на себя всю организацию В только в том случае, если его издержки на организацию операций В будут превышать издержки В на величину, равную издержкам на осуществление транзакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная транзакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной транзакции в каждой из фирм уравнились.

До сих пор предполагалось, что транзакции обмена, осуществляемые через посредство ценового механизма, однородны. На деле нет большего разнообразия, чем в современном мире реальных транзакций. Отсюда можно бы сделать вывод, что издержки на осуществление транзакций обмена через ценовой механизм будут очень различными, так же как издержки на организацию этих транзакций внутри фирмы. В силу этого кажется вероятным, что и без учета проблемы убывающей доходности издержки на организацию некоторых транзакций внутри фирмы могут оказаться выше, чем издержки на проведение транзакций обмена на открытом рынке. Из этого неизбежен вывод о существовании транзакций обмена на открытом рынке через ценовой механизм; но означает ли это, что фирм должно быть больше, чем одна? Конечно же, нет, поскольку все те области хозяйства, где направление ресурсов не зависело непосредственно от ценового механизма, могли бы быть организованы в одну фирму. Все рассмотренные выше факторы представляются важными, хотя и трудно сказать, какой из них действенней: "убывающая доходность управления" (*diminishing returns to management*) или рост цены

предложения факторов производства.

При прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем:

а) меньше издержки организации и чем медленнее растут эти издержки с умножением организуемых транзакций;

б) меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых транзакций;

в) больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом размера фирмы.

Оставляя в стороне изменения цен предложения факторов производства для фирм разных размеров, издержки организации и убытки вследствие ошибочных решений будут возрастать по мере того, как организуемые транзакции будут совершаться на все большем пространстве, с ростом разнообразия транзакций и с повышением вероятности изменения соответствующих цен... Отсюда можно сделать вывод, что с повышением вероятности изменения цен издержки на организацию внутри фирмы растут больше, чем издержки на осуществление обменных транзакций на рынке, что вполне вероятно.] Чем больше транзакций организует предприниматель, тем вероятнее, что эти транзакции будут осуществляться в разных местах, либо будут очень разнообразными. Это является добавочной причиной падения эффективности с ростом размера фирмы. Изобретения, которые позволяют пространственно сблизить факторы производства, создают тенденцию к увеличению размеров фирмы. [Представляется, что именно в этом значимость рассмотрения технологических единиц у E. A. G. Robinson (Competitive Industry, p. 27-33). Чем больше размер технологических установок, тем выше концентрация факторов и тем большим может стать размер фирмы.] Новшества, подобные телефону и телеграфу, которые сокращают издержки на преодоление пространства, способствуют увеличению размеров фирмы. Все новшества, которые улучшают технику управления, способствуют увеличению размеров фирмы. [Следует отметить, что большинство изобретений изменяют одновременно издержки организации и издержки использования механизма цен. Значит, будет ли изобретение стимулировать увеличение или уменьшение размеров фирмы, определяется относительным влиянием на эти два вида издержек. Например, если телефон сокращает издержки использования механизма цен больше, чем он

сокращает издержки организации, он усилит тенденцию к сокращению размеров фирмы. Иллюстрацию действия этих динамических сил дает Морис Добб (Dobb Maurice, *Russian Economic Development Since the Revolution*, N. Y.: E. P. Dutton & Co., 1928, p. 68): "С исчезновением принудительного труда фабрики, т. е. заведения, на которых труд организовывался с помощью хлыста надсмотрщика, утратили свой *raison d'être* вплоть до момента, когда после 1846 г. внедрение двигательных установок вернуло смысл фабричной организации". Важно осознать, что переход от надомного производства к фабричному был не просто исторической случайностью, но обусловлен действием экономических сил. Это показывает тот факт, что возможен возврат от фабричной системы к надомному производству, как было в России, и наоборот. Существо крепостной системы в том, что механизму цен не дают действовать. Это порождает нужду в некоем организаторе. Однако когда крепостная зависимость исчезает, открывается возможность для действия механизма цен. Только когда механизация собрала рабочих в одном месте, стало выгодным вытеснение механизма цен и фирмы родились заново.]...

III

НЕЛЬЗЯ сказать, что экономисты совсем обошли вниманием проблемы, рассмотренные выше, и теперь нужно уяснить, в чем преимущество вышеизложенных объяснений возникновения фирмы в специализированной обменной экономике перед теми, что предлагались прежде.

Иногда утверждают, что фирмы возникли в силу существования системы разделения труда.... Дальнейшая экономическая дифференциация создает надобность в неких интегрирующих силах, без действия которых дифференциация коллапсировала бы в хаос; основное значение отраслевых форм как раз в том, что они являются силами, интегрирующими дифференцированную экономику" [Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, p. 10. Со взглядами Ашера можно ознакомиться в его *Industrial History of England* (p. 1-18)]. Возражение на этот аргумент очевидно. "Интегрирующая сила в дифференцированной экономике" уже существует в форме механизма цен. Главным, может быть, достижением экономической науки было доказательство того, что нет оснований предполагать, что специализация должна вести к

хаосу. [Кларк говорит о теории обмена как о "теории организации индустриального общества" (Clark J. B., *The Distribution of Wealth*, N. Y.: Macmillan & Co., 1931, p. 19).] Объяснение, предлагаемое Морисом Доббом, поэтому неприемлемо. На самом деле следует объяснить, почему одна интегрирующая сила (предприниматель) должна замещать другую интегрирующую силу (механизм цен).

Наиболее интересные (и, возможно, наиболее принятые) объяснения этого факта были предложены Найтом в книге «Риск, неопределенность и прибыль». Его взгляды мы рассмотрим более детально.

Найт начинает с системы, в которой нет неопределенности: «Предполагается, что, действуя в условиях полной свободы и не вступая в тайные сговоры люди организовали экономическую жизнь с первичным и вторичным разделением труда, с использованием капитала, etc., и развили все это до уровня, известного по нынешней Америке. Принципиальным вопросом, который бросает вызов нашему воображению, является внутренняя организация производительных групп или предприятий. При отсутствии какой бы то ни было неопределенности, когда каждый обладает совершенным знанием о ситуации, не было бы причин для возникновения чего-либо вроде отвечающего за ход дел управления или контроля над производительной деятельностью. Мы не имели бы даже таких вещей, как рыночные трансакции. Поток сырья и производительных услуг к потребителю шел бы совершенно автоматически». [Knight; *Risk, Uncertainty and Profit*; p. 267]

Найт говорит, что мы можем вообразить это приспособление как «результат долгого процесса экспериментирования по методу проб и ошибок», хотя нет никакой нужды «воображать, будто каждый рабочий делает как раз то, что нужно и всегда вовремя – в стиле «предустановленной гармонии» с деятельностью других. Вполне возможно существование менеджеров, надзирателей, etc. для координации деятельности отдельных людей», хотя эти менеджеры и обречены на выполнение рутинных функций «без какой-либо ответственности» [Ibid., p. 26-68].

Затем Найт продолжает: «С введением в эту райскую ситуацию неопределенности – недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание – ее характер совершенно изменяется... При наличии неопределенности

само «делание» чего-либо, осуществление реальной деятельности - становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой или функцией становится решение – что делать и как это делать» [Ibid., p. 268].

Эта неопределенность объясняет две самые важные характеристики социальной организации:

"Во-первых, блага производятся для рынка, исходя из совершенно безличных прогнозов о потребностях, а не для удовлетворения нужд самих производителей. Производитель принимает на себя ответственность за предвидение нужд потребителя. Во-вторых, работа предвидения и, одновременно, значительная часть технологического управления и контроля производства еще сильнее концентрируются в очень узкой группе производителей, и мы встречаем, наконец, нового функционера экономики – предпринимателя... Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений – что производить и как это производить – оказываются важнее, чем само производство, внутренняя организация производительных групп перестает быть делом маловажным или технической подробностью...

Наиболее фундаментальным изменением "является сама система, при которой уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда... С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом. А с другой стороны, никто бы не позволил управлять собой, не получив таких гарантий... Результатом этой многосторонней специализации функций является предприятие и система найма в промышленности. Ее существование является непосредственным результатом факта неопределенности" [Ibid., p. 270].

Эти цитаты содержат суть теории Найта. Существование неопределенности означает, что люди вынуждены предугадывать будущие потребности. В результате возникает особый класс людей, управляющих деятельностью других, которым они предоставляют гарантированную заработную плату. Система работает, поскольку здравость суждений есть обычный спутник веры в себя [Ibid., p.

269-270].

В нескольких моментах Найт оставил себя открытым для критики. Во-первых, как он сам отмечает, из того факта, что некоторым людям свойственны лучшая способность суждения или лучшие знания, не следует, что они должны сами активно участвовать в производстве, чтобы извлекать из этого доход. Они могут продавать советы или знания. Каждый бизнес покупает услуги множества советников. Можно представить систему, в которой все советы или знания покупаются по мере необходимости. Повторяю, есть возможность извлекать доход из лучшего знания или лучшей способности суждения, не принимая активного участия в производстве, но заключая контракты с производителями. Оптовик, закупающий впрок для распространения в будущем, дает соответствующий пример. Но это просто демонстрирует, что есть возможность предоставлять гарантированное вознаграждение за выполнение некоторых действий, не вовлекаясь в управление этими действиями. Найт говорит: "С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом". Это, конечно же, неверно. Немалая часть работ выполняется по контракту, т. е. подрядившемуся гарантирована определенная сумма за выполнение определенных действий. Но это не предполагает никакого управления. На самом деле это означает, что система относительных цен изменилась и нужна новая композиция факторов производства. [Это показывает, что может существовать система частного предпринимательства, в которой не будет фирм. Хотя на практике две функции – предпринимательство (которое активно воздействует на систему относительных цен, предугадывая нужды и активно действуя в соответствии с предсказанием) и управление (которое исходит из сложившейся системы относительных цен) – обычно выполняются одним человеком, представляется важным в теории их разделить...

V

...ОСТАЛОСЬ только выяснить, соответствует ли развитая здесь концепция фирмы тому, что существует в реальном мире. Лучший подход к вопросу о том, что же есть фирма на практике, – это рассмотреть правовое отношение, обычно называемое "хозяин и

слуги" или "наниматель и наемный работник". [Правовая концепция "наниматель и наемный работник" и экономическая концепция фирмы не идентичны, поскольку фирма может заключать в себе контроль над собственностью других людей, так же как и над их трудом. Но совпадение обеих концепций достаточно велико, чтобы анализ правовой концепции был полезен при оценке экономической концепции.] Сущностные черты этого отношения описывались следующим образом:

1. Слуга обязан предоставлять личные услуги хозяину или другим от имени хозяина, иначе этот контракт окажется контрактом по продаже товаров или чего-либо подобного.

2. Хозяин должен иметь право контролировать работу слуги лично или через другого слугу либо представителя. Именно это право контроля или вмешательства – право указывать слуге, когда работать (в рабочие часы), а когда не работать, что делать и как это делать (в рамках службы), – является важнейшей характеристикой в этих отношениях и отделяет слугу от независимого подрядчика или от того, кто просто обязался передавать нанимателю плоды своего труда. В последнем случае подрядчик или исполнитель не находится под контролем нанимателя при исполнении своей работы или оказании услуги; он должен справиться со своей работой, чтобы получить результаты, которые он подрядился обеспечить [Batt, Master and Servant, p. 6].

Мы видим, что существом правовых отношений "хозяин и слуга" является право управления, так же как в развитой выше экономической концепции. Интересно отметить, что Батт дальше говорит:

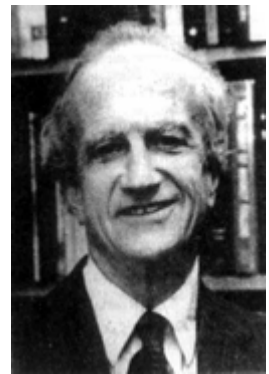
"Представителя отличает от слуги не отсутствие или наличие фиксированной заработной платы, а равно не выплата комиссионных за сделанную работу, но скорее свобода, которой пользуется доверенное лицо в своей деятельности" [Ibid., p. 7]...

...Когда мы прикидываем, насколько велика будет фирма, ...Вопрос всегда один: выгодно ли ввести еще одну транзакцию обмена в данную организацию? В пределах издержки организации внутри фирмы будут равны либо издержкам организации в другой фирме, либо издержкам, возникающим при решении предоставить "организацию" транзакций механизму цен. Бизнесмен будет постоянно экспериментировать с большим или меньшим объемом

контроля, и таким образом равновесие будет сохраняться. Это задает позицию равновесия для статического анализа. Но ясно, что динамические факторы также очень важны; исследование того, как изменения воздействуют на издержки организации внутри фирмы и на маркетинговые издержки, позволит объяснить причины сжатия и расширения фирмы. Таким образом, у нас есть теория подвижного равновесия...

[Р. Коуз Природа фирмы // Economics, n. s., 4 (November 1937)

Г. Беккер
(род. 2.12.1930)



Гэри Стэнли Беккер – американский экономист, один из наиболее ярких представителей неинституционального направления современной экономической теории, профессор экономики и социологии Чикагского университета. В 1992 году он был награжден Нобелевской премией за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы. Для рассмотрения социальных явлений, например, вступление в брак, разводы, структура семьи, женская занятость, принятие решений о рождении детей или даже совершении преступления он использует экономические понятия, такие как равновесие, максимизация, эффективность. Беккер дал экономическую оценку фактора времени: по мере роста благосостояния повышается стоимость вне рабочего времени, сокращаются временные затраты на ведение домашнего хозяйства. Основная идея его книги Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ (1964 г.) состоит в обосновании экономической целесообразности крупных вложений капитала и на частном и на государственном уровне. Инвестиции на образование и подготовку будущих специалистов, медицинское обслуживание, социальные программы имеют такое же важное значение, как инвестиции в

новое оборудование и технологии, с точки зрения будущих доходов.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ГЛАВА. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЗАРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Первоначально цель настоящего исследования сводилась к оценке денежных норм отдачи среднего и высшего образования в Соединенных Штатах. Для того, чтобы поместить эти оценки в соответствующий контекст, был предложен краткий набросок теории вложений в человеческий капитал. Но вскоре мне стало ясно, что одной только переформулировки имеющейся теории недостаточно; хотя по проблеме доходов различных профессиональных и образовательных групп имелись важные пионерские исследования, практически отсутствовали попытки осмысления (если они вообще предпринимались) процесса инвестирования в людей с общей точки зрения и сколько-нибудь полного анализа вытекающих отсюда эмпирических следствий. Тогда я приступил к разработке общей теории инвестиций в человеческий капитал.

В результате оказалось, что этот более общий анализ не просто закрывает брешь в стандартной экономической теории: он дает унифицированное объяснение широкого круга эмпирических феноменов, которые либо ставили исследователей в тупик, либо интерпретировались ими *ad hoc*.

Среди этих явлений можно назвать следующие: 1) Зарплаты обычно повышаются с возрастом, но затухающим темпом. Как темп их роста, так и степень его замедления положительно связаны с уровнем образования. 2) Безработица отрицательно связана с уровнем образования. 3) В развивающихся странах фирмы похоже проводят в отношении своих рабочих более патерналистскую политику, чем в развитых. 4) Молодежь чаще меняет место работы и получает более высокое образование и подготовку, чем лица пожилого возраста. 5) Распределение заработков имеет положительную скошенность, особенно у специалистов и других квалифицированных работников. 6) Более одаренные люди

достигают более высоких уровней образования и подготовки, чем менее одаренные. 7) Разделение труда ограничено размерами рынка. 8) Типичный инвестор в человеческий капитал импульсивнее и потому больше подвержен ошибкам, чем типичный инвестор в осязаемый капитал.

До чего разнородный и даже вызывающий замешательство перечень! Однако все эти факты, как и многие другие важные эмпирические приложения, следуют из очень простых теоретических аргументов. Наша задача в этой части — представить эту аргументацию в обобщенном виде, уделяя особое внимание вытекающим из нее эмпирическим следствиям, правда, с привлечением ограниченного фактического материала для их проверки. Систематический эмпирический анализ будет дан во второй части исследования.

Настоящая глава открывается довольно подробным обсуждением подготовки по месту работы (on-the-job training), за которым следует более сжатое рассмотрение проблем образования, информации и здоровья. Подготовка по месту работы подвергается столь скрупулезному разбору не потому, что она важнее других форм инвестиций в человеческий капитал (хотя ее значение часто недооценивается), а потому, что на ее примере можно ясно показать характер воздействия человеческого капитала на заработки, занятость и другие экономические переменные. Скажем, сразу же обнажается связь между прямыми и косвенными издержками инвестиций в человеческий капитал и их влиянием на заработки в разном возрасте. Это развернутое обсуждение подготовки по месту работы служит отправной точкой для более сжатого обзора других форм вложений в человека.

1. Подготовка по месту работы

В теориях фирмы независимо от того, как сильно различаются они между собой в других отношениях, практически никогда не учитывается воздействие на производительность самого производственного процесса. Это не значит, что влияние на производительность самого процесса производства никем не признавалось, но это признание не получило формального выражения, не было включено в основной корпус экономического

анализа, выводы из него не прослеживались. Я хотел бы обратиться именно к этой проблеме, сделав особый упор на более общих экономических соображениях.

Многие повышают свою производительность, овладевая новыми навыками и совершенствуя уже имеющиеся непосредственно на рабочем месте. Очевидно, будущую производительность можно повысить лишь ценой определенных издержек, так как в противном случае спрос на подготовку был бы безграничен. Ее издержки состоят из потраченного времени и усилий самого обучающегося работника, преподавательской деятельности, осуществляемой другими, а также используемого оборудования и материалов. Эти затраты являются издержками в том смысле, что они могли бы служить для выпуска текущей продукции вместо того, чтобы направляться на увеличение будущего выпуска. Объем расходов и продолжительность подготовки частично зависят от ее типа, поскольку, скажем на подготовку молодого врача затрачивается больше средств в течение более продолжительного периода, чем на подготовку оператора станков.

Рассмотрим теперь фирму, нанимающую работников на определенный срок (в частном случае он может быть близок к нулю), и допустим пока, что и на рынке товаров, и на рынке труда действует совершенная конкуренция. Если бы никакой подготовки по месту работы не проводилось, ставки заработной платы для фирмы были бы величиной данной и не зависели бы от ее действий. Максимизирующая прибыль фирма окажется в состоянии равновесия, когда предельный продукт будет равен заработной плате, т. е. при равенстве предельной выручки и предельных расходов. В формульной записи:

$$MP = W, \quad (1)$$

где W — заработная плата, или расходы, а MP — предельный продукт, или выручка. Фирмы не будут особенно беспокоиться о взаимосвязи между условиями труда в настоящем и будущем — отчасти потому, что работники нанимаются лишь на один срок, отчасти потому, что заработная плата и предельный продукт в будущие периоды не зависят от текущего поведения фирмы. Правомерно поэтому исходить из допущения о единственности заработной платы и предельного продукта труда каждого работника в любой период времени (при данных объемах прочих ресурсов),

которые будут устанавливаться соответственно на уровне рыночной ставки заработной платы и максимального — из всех возможных — уровня производительности труда. Более полный перечень равновесных состояний можно выразить уравнением:

$$MP_t = W_t \quad (2)$$

где t означало бы t -ый период. Состояние равновесия в каждый данный период определялось бы только соотношением потоков в течение этого периода.

Положение меняется, если принять во внимание подготовку по месту работы и возникающую отсюда взаимозависимость между настоящими и будущими потоками расходов и поступлений. Подготовка может сократить текущие поступления и увеличить текущие расходы, однако предоставление подготовки было бы для фирмы рентабельным, если бы это обеспечивало достаточное увеличение будущих поступлений или сокращение будущих расходов. Расходы в течение каждого периода уже не обязательно были бы равны заработной плате, а поступления — максимальному из возможных предельных продуктов, так что поступления и расходы разных периодов оказались бы взаимосвязаны. Условие равновесия, как оно представлено уравнением (2), пришлось бы заменить равенством между *приведенными величинами* расходов и поступлений. Если E_t и R_t — расходы и поступления в период t , а i — рыночная ставка дисконта, то тогда условие равновесия можно представить в виде:

$$\sum_{t=0}^{n-1} \frac{R_t}{(1+i)^{(t+1)}} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{E_t}{(1+i)^{(t+1)}} \quad (3)$$

где n — число периодов, а R и E зависят от объемов расходов и поступлений во все остальные периоды. Условие равновесия из уравнения (2) приобрело обобщенный вид, так как если бы для каждого периода предельный продукт был равен заработной плате, то приведенная величина потока предельных продуктов также оказалась бы равна при веденной величине потока заработной платы. Очевидно, однако, что обратное неверно.

Если бы подготовка ограничивалась только начальным периодом, то расходы в течение этого периода были бы равны

сумме заработной платы и затрат на подготовку, расходы последующих периодов состояли бы из одной заработной платы, а поступления в течение всех периодов были бы равны соответствующим предельным продуктам. Уравнение (3) в данном случае принимает вид:

$$MP_0 + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t}{(1+i)^t} = W_0 + k + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{W_t}{(1+i)^t} \quad (4)$$

где k — показатель затрат на подготовку. Если ввести новый термин G , где

$$G = \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t - W_t}{(1+i)^t} \quad (5)$$

то уравнение (4) принимает вид:

$$MP_0 + G = W_0 + k. \quad (6)$$

Так как k относится только к прямым затратам на подготовку, он не полностью отражает все связанные с ней издержки, потому что не учитывает времени, которое затрачивается работниками на свою подготовку и могло бы использоваться для производства текущей продукции. Разность между тем, что могло бы быть произведено (MP'_0), и тем, что произведено фактически (MP_0), представляет собой альтернативную стоимость времени, пошедшего на подготовку. Если обозначить через C сумму альтернативных издержек и прямых затрат на подготовку, то уравнение (6) примет вид:

$$MP'_0 + G = W_0 + C. \quad (7)$$

Термин G , превышение будущих поступлений над будущими расходами, является мерой отдачи от подготовки для осуществляющей ее фирмы и, следовательно, разность между C и G представляет собой разность между издержками подготовки и отдачей (доходом) от нее. Уравнение (7) показывает, что в начальный период предельный продукт будет равен заработной плате только в том случае, если отдача равна издержкам ($G = C$, и

что он окажется больше или меньше заработной платы при отдаче меньшей или большей, чем издержки. Те, кто знакомы с теорией капитала, могли бы возразить, что такое обобщение простейшего равенства между предельным продуктом и заработной платой надуманно, поскольку для достижения полного равновесия необходимо равенство между отдачей от инвестиций (в данном случае — производимых на рабочем месте) и издержками. Если этим предполагается равенство G и C , то предельный продукт должен быть равен заработной плате в начальный период. О равенстве между отдачей от инвестиций и их издержками можно было бы сказать многое, но из него не следует, что G должно быть равно C или что предельный продукт должен быть равен заработной плате. Как будет показано ниже, необходимо осторожно применять это условие к инвестициям в подготовку по месту работы.

Наша трактовка подготовки по месту работы привела к некоторым общим заключениям (подытоженным в уравнениях (3) и (7)), имеющим широкую применимость. Однако их конкретизация требует более определенных исходных предпосылок. В последующих разделах мы рассмотрим два вида подготовки на рабочем месте — общую и специальную.

Общая подготовка

Общая подготовка способна приносить пользу во многих фирмах помимо той, где она была получена; например, механик, прошедший курс обучения в армии, обнаруживает, что его навыки обладают ценностью для сталелитейной или авиационной отраслей, а навыки врача, стажировавшегося в какой-либо больнице, представляют интерес и для других больниц. Вероятно, основная часть подготовки по месту работы имеет целью повышение будущей производительности работников именно на той фирме, где она предоставлялась, однако общая подготовка повышает предельный продукт их труда и для множества других фирм. Поскольку на конкурентном рынке труда ставки заработной платы, уплачиваемые любой фирмой, определяются предельной производительностью в других фирмах, будущая заработная плата, как и будущий предельный продукт, будут конечно, возрастать в

результате общей подготовки и в тех фирмах, которые ее предоставляли. Они могли бы получать часть отдачи от этой подготовки, но только в том случае, если бы предельная производительность увеличивалась в них сильнее, чем заработная плата. Полностью общая подготовка, однако, была бы одинаково полезной для многих фирм, и предельный продукт возрастал бы для всех них в равной степени. Следовательно, ставки заработной платы повышались бы ровно на столько же, насколько и предельная производительность, так что проводившие подготовку фирмы не получали бы от этого никакой отдачи.

Отчего же тогда рациональные фирмы на конкурентном рынке труда предоставляют общую подготовку, если вся отдача от нее достается не им? Ответ прост: они станут предоставлять такую подготовку при единственном условии — если они вообще не будут участвовать в оплате ее издержек. Лица, получающие общую подготовку, будут готовы платить за нее, поскольку она повышает их будущую заработную плату. Следовательно, именно они, а не фирмы, будут нести издержки по общей подготовке и именно им будет доставаться отдача от нее.

Эти и другие особенности общей подготовки можно выразить формально с помощью уравнения (7). Так как заработная плата и предельный продукт увеличиваются в одинаковой мере, MP_t должен быть равен W_t для любого $t = 1, \dots, n - 1$ и поэтому:

$$G = \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t - W_t}{(1+i)^t} = 0 \quad (8)$$

Уравнение (7) приводится к:

$$MP'_0 = W_0 + C, \quad (9)$$

или:

$$W_0 = MP'_0 - C. \quad (10)$$

Для действительного предельного продукта:

$$MP_0 = W_0 + k, \quad (9')$$

или:

$$W_0 = MP_0 - k. \quad (10')$$

Заработная плата обучающихся окажется не равна их потенциальной предельной производительности, а будет меньше нее на всю сумму издержек подготовки. Другими словами, работники будут платить за общую подготовку, получая заработную плату ниже ее текущего (возможного) уровня. Из уравнения (10) вытекает немало других следствий, и в этом разделе мы проанализируем важнейшие из них.

Можно было бы утверждать, что фактически чистый предельный продукт, получаемый при вычитании издержек подготовки из валового предельного продукта, должен быть равен заработной плате даже для самих обучающихся. Подобное определение чистого продукта формально спасало бы равенство предельного продукта и заработной платы для данного случая, но не для всех, как будет показано ниже. Более того, независимо от принятой интерпретации издержки подготовки следует учитывать при любом анализе соотношения между заработной платой и производительностью.

Работники платят за общую подготовку, получая заработную плату ниже, чем они могли бы иметь где-либо в другом месте. Заработки в период подготовки выступают как разность между показателем доходов, или потоков (потенциальным предельным продуктом), и показателем капитала, или запасов (издержками подготовки), так что счета по капиталу и по прибылям и убыткам оказываются тесно взаимосвязаны, и изменения по каждому будут отражаться на заработной плате. Другими словами, заработки лиц, получающих подготовку по месту работы, должны быть очищены от инвестиционных издержек, если придерживаться принятого в настоящей работе определения чистых заработков, согласно которому все инвестиционные издержки подлежат вычету из валовых заработков. Таким обычным правил бухгалтерского учета для операций по материальным средствам, когда счета по капиталу и по прибылям и убыткам оказываются разделенными (с тем чтобы *ipso facto* не допустить воздействия операций по капитальным счетам на результатную часть баланса), не является произвольным. Такое решение объясняется фундаментальными различиями в способах списания материального и человеческого капитала. Все дело, конечно, в глубоко укоренившемся нежелании трактовать людей в

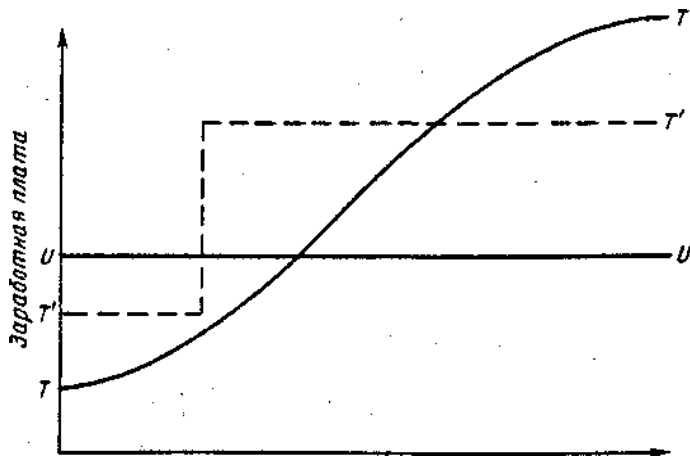
качестве капитала и вытекающей отсюда тенденции считать доходом (earnings) все поступления в виде заработной платы.

Переплетение счетов по капиталу и по прибылям и убыткам могло бы приводить к тому, что регистрируемые доходы обучающихся оказывались бы крайне низкими или даже отрицательными, хотя их долговременные, или пожизненные, заработки могли бы намного превосходить средний уровень. Поскольку основная часть молодежи получает какую-то подготовку и поскольку обучающиеся имеют, как правило, более низкие текущие и более высокие будущие заработки по сравнению с теми, кто ее не получают, у текущих заработков молодых мужчин корреляция с уровнем текущего потребления может быть не только слабее, чем у их же долговременных заработков, но даже знаки могут оказываться в первом и во втором случае противоположными.

Не так давно под сомнение было поставлено часто встречающееся утверждение об отсутствии в счете прибылей и убытков амортизационных начислений для человеческого капитала. Вычет из заработков амортизационных отчислений делается, по крайней мере, в случае подготовки на рабочем месте, поскольку ее стоимость полностью списывается в течение периода подготовки. Амортизация осязаемого капитала никогда не осуществляется одним махом, а списывается, или начисляется, в течение срока, примерно соответствующего продолжительности его экономической жизни. Следовательно, человеческий и осязаемый капитал различаются, по-видимому, скорее распределением амортизационных отчислений во времени, а не их наличием или отсутствием, так что именно воздействие ускоренного списания человеческого капитала на трудовые доходы и следовало бы подчеркивать и изучать.

Это обстоятельство можно выразить иначе и в более строгой форме. В идеальном случае амортизация капитального актива в течение любого периода была бы равна изменению в его ценности за это время. В частности, если бы ценность повышалась, из дохода получаемого от этого актива, следовало бы вычитать отрицательную (или прибавлять положительную) сумму амортизации. Поскольку издержки подготовки вычитались бы из заработков в период ее проведения, экономическая ценность получающего ее человека сначала возрастала бы и лишь впоследствии начинала бы падать. Другими словами,

первоначально пришлось бы вычитать отрицательные, а не положительные амортизационные отчисления.



Возраст *Взаимосвязь заработков и возраста*

Подготовка оказывает серьезное влияние на характер взаимосвязи между заработками и возрастом. Предположим, что не прошедшие подготовку лица получают постоянный заработок независимо от возраста, как это показывает горизонтальная прямая UU на графике. Проходящие подготовку лица будут иметь более низкие заработки в течение периода подготовки, потому что в это время они осуществляют ее оплату, и более высокие заработки в старших возрастах за счет получаемого тогда дохода от подготовки. Совместное действие этих факторов — плата за подготовку и получение от нее доходов — будет вести к тому, что кривая изменения заработков с возрастом у прошедших подготовку (кривая TT на графике) окажется круче по сравнению с теми, кто ее не проходил. Различие будет тем сильнее, чем больше издержки инвестирования и отдача от них.

Благодаря подготовке эта кривая становится не только более крутой (как видно на графике), но и более вогнутой; говоря иначе, темп прироста заработков в молодые годы оказывается сильнее, чем в пожилые. Возьмем крайний случай и предположим, что подготовка повышает уровень предельной производительности, но никак не отражается на наклоне кривой, так что предельная производительность тех, кто получил подготовку, также не меняется с возрастом. Если заработки равны предельному продукту, TT окажется параллельна UU и просто будет лежать выше нее, без какого-либо наклона или вогнутости. Однако, так как в период подготовки заработки проходящих ее лиц будут меньше

их предельной производительности, а впоследствии равны ей, они резко подскочат в момент завершения подготовки, а затем будут оставаться неизменными (как показано пунктирной линией ТТ на графике), что придаст вогнутость всей кривой в целом. В этом крайнем случае возникает крайняя вогнутость (как у кривой ТТ); в не столь крайних случаях и вогнутость будет более сглаженной, хотя принцип остается тем же.

Потерянные заработки составляют важный, хотя и неучтенный, элемент издержек подавляющей части инвестиций в человеческий капитал и они должны учитываться наравне с прямыми затратами. Для работников, получающих подготовку на рабочем месте, все издержки выглядят как потерянные заработки (другими словами, издержки принимают форму более низких заработков, чем те, что можно было бы получать где-то в другом месте), хотя на самом деле значительную часть издержек могут составлять прямые затраты (С). Произвольность деления издержек на прямые и косвенные и преимущества их трактовки в качестве единого целого можно показать на примере различий между формальным образованием и подготовкой на рабочем месте. Когда речь идет о формальном образовании, обычно принимают во внимание только прямые издержки, несмотря на то, что нередко (как в случае обучения в колледже) весомую долю могут составлять альтернативные издержки. А когда дело касается подготовки по месту работы, акцент смещается, и все издержки начинают сводиться к потерянным заработкам, даже когда прямые расходы весьма велики.

Максимизирующие прибыль фирмы, действующие на конкурентном рынке труда, не станут оплачивать стоимость общей подготовки и будут платить прошедшим ее лицам рыночную заработную плату. Ведь если бы они участвовали в ее оплате, то от желающих получить подготовку не было бы отбоя, добровольные увольнения в период прохождения подготовки были бы редки, а издержки на рабочую силу относительно высоки. Напротив, фирмы, отказывающиеся платить получившим подготовку лицам рыночную заработную плату, испытывали бы трудности с удовлетворением своих потребностей в квалифицированной рабочей силе и уровень рентабельности был бы у них ниже, чем у других. Наконец, фирмы, которые и оплачивали бы подготовку, и предлагали бы

подготовленному персоналу заработную плату ниже рыночной, находились бы в наихудшем положении, поскольку они привлекали бы слишком много желающих пройти подготовку и слишком мало прошедших ее.

Эти принципы были ясно осознаны в последние несколько лет в связи с проблемой найма военного персонала. Армия предлагает подготовку по широкому кругу специальностей, которые высоко ценятся и в гражданском секторе. Подготовка ведется в течение части или всего срока действия первого контракта и может использоваться на протяжении остающейся части этого срока, а также, по счастью, и всех последующих периодов. Этот оптимизм подрывается, однако, тем фактом, что вероятность перезаключения контракта на новый срок отрицательно связана с объемом подготовки гражданского назначения, полученной в армии. Лица с такой квалификацией покидают армию быстрее, потому что они могут достичь намного более высокой заработной платы в гражданском секторе. Для получающих подготовку чистая заработная плата в армии выше, чем в гражданских отраслях, потому что ее издержки покрываются в основном самим военным ведомством. Неудивительно поэтому, что желающих поступить на квалифицированные должности в армию на один срок найти гораздо легче, чем желающих остаться на сверхсрочной службе.

Армия – яркий пример организации, которая в одно и то же время оплачивает часть издержек подготовки, и не платит квалифицированному персоналу рыночную заработную плату. Поэтому она имеет широкий доступ к учащимся и большие потери выпускников. Действительно, ее выпускники составляют преобладающую часть предложения рабочей силы по некоторым гражданским специальностям. Например, свыше 90% пилотов коммерческих авиалиний в Соединенных Штатах получили основную подготовку в вооруженных силах. Армия, конечно, не является коммерческой организацией, руководствующейся подсчетом прибылей и убытков, и потому не испытывает особых трудностей с выживанием и даже процветает.

Что можно сказать по поводу традиционного аргумента о том, что на конкурентном рынке труда у фирм нет стимулов к предоставлению производственной подготовки, так как получившие ее работники будут переманиваться другими фирмами?

Предполагается, что фирмы, ведущие подготовку, оказываются источником внешней экономии для других фирм, потому что те могут использовать подготовленную рабочую силу, не неся никаких издержек по ее обучению. Часто привлекается аналогия с НИОКР, когда фирма, делающая какие-то разработки, которые нельзя запатентовать или сохранить в тайне, оказывается источником внешней экономии для своих конкурентов. Этот аргумент и сопутствующая ему аналогия оказались бы справедливы лишь в том случае, если бы фирмы были вынуждены оплачивать издержки подготовки, потому что тогда они страдали бы от потери капитала всякий раз, когда подготовленного работника переманивали другие. Но фирмы могут перекладывать издержки подготовки на самих работников и у них есть стимул поступать так, когда они сталкиваются с конкуренцией на предоставляемые ими услуги.

Различие между инвестициями в подготовку и в НИОКР можно выразить очень просто. Без патентов или сохранения секретности фирмы в конкурентных отраслях будут испытывать трудности с установлением прав собственности на нововведения, а в использовании этих нововведений всеми желающими не будет ничего бесчестного. Патентная система имеет целью определить права таким образом, чтобы создать стимулы для инвестирования в НИОКР. В противоположность этому права собственности на квалификацию устанавливаются автоматически, ибо ее нельзя использовать без разрешения того, кто ей владеет. Права собственности работника на свою квалификацию служат для него стимулом для инвестиций в подготовку, побуждая соглашаться с сокращением заработной платы в период подготовки. Поэтому аналогия с нововведениями, не являющимися ничьей собственностью, только затемняет дело.

[Беккер, Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США : экономика, политика, идеология. – 1993. – С. 109-119]

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите методологические предпосылки и причины неоинституционализма.

2. Кто дал понятие трансакционных издержек, и что они собой представляют?

3. Что понимается в неoinституциональной теории под понятием права собственности?

4. Продолжите фразу: «Согласно неoinституциональной теории любой акт обмена есть не что иное, как обмен...»

5. Какова взаимосвязь между понятиями «транзакционные издержки», «права собственности», «фирма» с точки зрения теории экономических организаций?

6. В чем состоит роль правовой системы в распределении прав субъектов рынка?

7. Как объясняется происхождение фирмы с точки зрения различных теоретических концепций?

8. Как связано происхождение фирмы с издержками ценового механизма?

9. От чего зависят пределы роста размеров фирмы?

10. Как влияют транзакции на уровень издержек фирмы?

11. Что понимает Беккер под «человеческим капиталом»?

12. Как заработная плата зависит от инвестиций в человеческий капитал?

13. При каком условии фирмы готовы осуществлять общую подготовку работников?

14. Каков механизм взаимосвязи между возрастом работника, уровнем его подготовки и величиной заработной платы?

15. В чем состоит различие между инвестициями в подготовку работника и в НИОКР

ТЕМА 7. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ РОССИИ

А. В. Чаянов
(1888–1937)

Выдающимся экономистом-аграрником начала XX века является Александр Васильевич Чаянов, он родился в семье купца, окончил Петровскую (Тимирязевскую) сельскохозяйственную академию, в которой работал многие годы, был одним из руководителей российской кооперации и



директором созданного им Научно-исследовательского института сельскохозяйственной экономики, входил в состав Госплана. Характеризуя развитие аграрных отношений в период распада помещичьего землевладения и реформирования российской деревни, Чаянов поставил в центр анализа изучение условий и особенностей семейно-трудового крестьянского хозяйства. В своих трудах ученый развивал положение об относительной устойчивости семейно-трудовых крестьянских хозяйств, в силу определенной их замкнутости, направленности не на извлечение прибыли, а обеспечение известного уровня потребления крестьянской семьи. В работе «Краткий курс кооперации» Чаянов доказал, что семейное крестьянское хозяйство жизнеспособно и в новых условиях, в том числе за счет создания кооперативов, централизующих использование техники, снабжение и сбыт продукции. Участие в различных формах кооперации – «от рынка к полю» рассматривалось как добровольный и постепенный процесс. Судьба ученого сложилась трагично. Его работы и рекомендации, расходившиеся с официальной позицией, видевшей в крестьянине лишь угрозу планам построения социализма и направленной на полную ликвидацию семейно-трудовых крестьянских хозяйств, скорейшее создание колхозов и совхозов, были отвергнуты, а сам он подвергнут необоснованным преследованиям и репрессирован. В 1987 году А. В. Чаянов был посмертно реабилитирован.

КРАТКИЙ КУРС КООПЕРАЦИИ

ГЛАВА I ЧТО ТАКОЕ КООПЕРАЦИЯ?

Когда в наши дни говорят о будущем деревни, то чаще всего возлагают свои надежды на кооперацию. Само слово — «Кооперация» стало теперь одним из самых ходовых слов в нашем обиходе... В любом газетном листе вы встретите его десятки раз, им пестрят страницы книг, его произносят па собраниях, конференциях и съездах и после двух предсмертных статей В. Ленина, ей посвященных, — кооперация делается одной из основ нашей экономической политики.

В. Ленин, устанавливая совершенно исключительное значение

кооперации в политических и экономических условиях Советской России, с особенной настойчивостью подчеркнул: «теперь мы должны создать и претворить в дело, что в настоящее время тот общественный строй, который мы должны поддерживать, сверх обычного, есть строй кооперативный».

Однако, несмотря на все это, несмотря на то, что в каждой нашей волости работает не один, а несколько кооперативов, далеко не все даже практически знакомые с кооперативной работой люди отчетливо понимают ее сущность и не в полной мере знают ее основные идеи и организационные принципы.

Это обстоятельство заставляет нас с особенным вниманием остановиться на выяснении самой природы кооперации в применении ее к сельскому хозяйству советских республик и подробно рассмотреть, какую роль может она играть в нашей деревне и что можем мы ждать от нее для будущего нашего земледелия.

Мы знаем, что наиболее характерной чертой, отличающей хозяйственную жизнь нашего времени от старых дедовских времен, является усовершенствованная машинная техника производства и новая, на научных началах построенная, организация промышленных и торговых предприятий.

Огромные паровые и электрические двигатели в тысячи лошадиных сил мощностью, гигантские реторты химических заводов, многотонные паровые молоты, штампующие с потрясающей быстротой металлические изделия, автоматические весы, отвешивающие с аптекарской точностью сотни навесок в течение часа, и тысячи других орудий и машин, утверждающих мощь человеческого гения,— вот что является характерной чертой нашего времени.

А это техническое вооружение дополняется искусной организацией самих предприятий. Современная фабрика собирает в своих стенах сотни, а иногда и тысячи рабочих и так согласует и объединяет их усилия, что дает возможность пяти рабочим справляться с той работой, которая при плохой организации требовала бы пятнадцати. Цехи, фабрики, предприятия различных родов объединяются в производственные группы, тресты и синдикаты и тем, выигрывая на накладных расходах и на согласовании производств, уменьшают себестоимость продукта в не меньшей мере, чем завоевания современной производственной техники.

Вся сила промышленных капиталистических стран Западной

Европы и Северной Америки и вся их экономическая власть над остальным миром зависела именно от умелого использования этих двух великих начал нашего времени — усовершенствованной техники и правильной организации предприятий.

Однако до сего времени оба эти начала применялись по преимуществу в городской обрабатывающей промышленности, горном деле и транспорте. Сельское хозяйство оставалось как-то в стороне от этих завоеваний человеческой культуры и почти повсеместно велось по старинке в тысячах и миллионах отдельных мелких хозяйств, распыленных, не связанных ничем между собою и в большинстве работающих весьма малосовершенной техникой.

Эта некоторая «отсталость» сельского хозяйства объясняется, конечно, не случайными причинами, а тем, что само производство в земледелии, где главными машинами являются земля, растения и животные, во многом отличается от чисто механического промышленного производства. Поэтому те преимущества, которые крупность хозяйства и усовершенствованная техника дают в земледелии, не так велики, как преимущества, даваемые ими в промышленности. Мелкие технически слабые хозяйства могут в сельском хозяйстве оказывать большое сопротивление своим крупным конкурентам, что совершенно невозможно в индустрии. Последние научные исследования (В. Ленина, И. Лященко и других экономистов) американского и русского земледелия показывают нам даже, что капитализм развивается в сельском хозяйстве главным образом в форме эксплуатации мелкого производителя сельскохозяйственных продуктов всякого рода торговыми фирмами и предприятиями, оказывающими ему кредит под весьма высокие проценты. Крестьянин, сохраняющий на вид свою хозяйственную самостоятельность и независимость, на самом деле оказывается всецело во власти финансового и торгового капитала, которому он задолжал в высшей мере и минуя который он не может ни реализовать произведения своего труда, ни приобрести нужные ему средства.

Все это делает организацию земледелия на новых началах делом в высшей степени трудным и сложным.

У всякого организатора сельскохозяйственного производства, имеющего перед собой миллионы мельчайших крестьянских хозяйств, неорганизованных, распыленных, развивающихся самоте-

ком, как течение большой реки, подчас могут опуститься руки, и он может задать себе вопрос: возможно ли вообще организовать сельское хозяйство подобно промышленности на новых началах современной техники и научной организации? Есть к этому какие-нибудь способы и пути?

Мы знаем, что в нашем распоряжении имеется большое количество усовершенствованных приемов сельскохозяйственной техники: улучшенных пород скота, усовершенствованных машин, приемов удобрения и обработки почвы, кормления скота и первичной переработки получаемых сельскохозяйственных продуктов.

Весь вопрос в том, как эти приемы внедрить в толщу деревни, как организовать крестьянство так, чтобы для него сделались доступными все эти завоевания науки и практики, часто возможные только при организации дела в очень крупных размерах?

Этот вопрос есть важнейший для сельского хозяйства вопрос!

И ответ на него дает нам применение к организации деревни кооперативных начал.

Основная идея сельскохозяйственной кооперации в высшей степени проста. Если мы внимательно посмотрим в состав крестьянского хозяйства, довольно сложного по своему устройству, то мы легко сможем убедиться в том, что для целого ряда отраслей его крупная форма даст сразу непосредственную большую выгоду.

При этом почти всегда оказывается возможным весьма легко, не нарушая работы остальных частей хозяйства и не разрушая трудового семейного хозяйства, выделить отдельные работы и соединить их сообща с соседями в одно общее большое дело.

Несколько примеров пояснят нам суть этого положения. Всем известны, например, те преимущества, которые в выделке масла дают перед домашним способом изготовления сепаратор и механические маслобойки. Однако пользование ими недоступно мелкому крестьянскому хозяйству, имеющему всего-навсего одну или две коровы, потому что для того, чтобы сепаратор окупился, необходимо пустить в обработку такое количество молока, которое можно собрать разве от двадцати или тридцати коров.

Ясно, что ни одно крестьянское хозяйство таким стадом не обладает и, следовательно, оно одно использовать сепаратор не может. Однако столь же ясно, что ничто не препятствует двадцати или сорока хозяйствам объединиться в союз, построить сообща

небольшой маслодельный заводик и, бросив домашнюю выработку масла, свозить свои скопы молока в свой кооперативный завод, которому поручается не только выделка масла, но и его продажа. Эта простая идея давно уже получила свое признание в крестьянских массах, и в разных районах СССР и стран Западной Европы уже много десятилетий назад начали образовываться маслодельные товарищества. В настоящее время мы насчитываем их более четырех тысяч в Западной Сибири, Вятской, Вологодской и других губерниях Севера и на Кубани и видим, что они объединены в местные союзы, которые в свою очередь летом 1924 года образовали Всероссийский маслосоюз, возложив на него продажу выработанного масла на внутренних рынках СССР, а также в Англии и других заграничных рынках. Союз этот, объединяя в одно целое выработку масла из молока 2.000.000 коров, является едва ли не крупнейшей мировой фирмой на масляном рынке, и вполне естественно, что ему под силу использовать все технические усовершенствования и все организационные улучшения, которые только могут быть достигнуты в настоящие дни.

Почти всегда на почве кооперативной переработки и сбыта масла начинается кооперативная работа по улучшению скота и условий его содержания, возникают товарищества по совместному пользованию племенными быками и товарищества по страхованию скота от падежа. Говоря иначе, через некоторое время после работы маслодельной кооперации все главнейшие устои крестьянского молочного дела окажутся построенными на началах крупнейшего производства и наиболее совершенной организации.

Эти же кооперативные начала могут быть использованы крестьянином и для организации других отраслей своего хозяйства.

Так, например, крестьяне картофельных районов, не находя сбыта своей картошке в сыром виде, на кооперативных началах устраивают есть картофелетерочных заводов, перерабатывающих картофель и крахмал, увенчивают ее паточным заводом и тем получают возможность широко использовать все преимущества этой доходной культуры и заводской техники ее переработки. А заводя вместе с тем поля для вывода улучшенных сортов, снабжая производство через картофельные кооперативы улучшенными средствами производства, они организуют на высокую техническую степень все картофельное дело, не разрушая крестьянских хо-

зяйств, стоящих в его основе.

Объединившаяся таким образом, картофельная кооперация создала Всероссийский союз, сокращенно называемый «Союзкартофель», объединяющий многие тысячи крестьянских хозяйств.

Еще более мощную организацию создали крестьяне-льноводы, объединившие вокруг созданного ими «Льноцентра» крестьянские кооперативы пятнадцати губерний и получившие на мировом рынке полное признание как фирма, продающая безукоризненное по качеству и сортировке волокно.

Особенно же важным является то обстоятельство, что, несмотря на самые тяжелые условия, в которых находится народнохозяйственная жизнь нашей советской страны, несмотря на неурожаи, отсутствие средств и кредита, куда бы мы ни посмотрели, во всех даже самых глухих уголках СССР такая же организационная работа идет теперь в области производства и многих других сельскохозяйственных продуктов: хлеба, сахарной свеклы, птицеводства, хлопка, виноградарства и садоводства, а также в деле заготовок сельскохозяйственных машин, удобрений, семян и вообще предметов крестьянского обихода и потребления.

Правда, почти повсюду делаются только первые, часто еще робкие и неуверенные шаги, но и на них глядя, убеждаешься, что кооперативная дорога является для нашего крестьянства единственной и действительно правильной дорогой и что действительно сельскохозяйственная кооперация позволяет организовать расплывчатые раньше крестьянские массы, соединить их непосредственно с центрами народнохозяйственной и культурной жизни Советского государства и дать им возможность использовать все преимущества крупного хозяйства и улучшенной техники. При этом особо важным является то обстоятельство, что эти крупные и организационно совершенные предприятия строятся в формах общественного хозяйства, т. е. и с социальной стороны являются высшей формой организации.

Посмотрим, однако, что нужно для того, чтобы крестьянские хозяйства образовали кооператив, чтобы созданные им совместные предприятия были бы действительно кооперативными, и что отличает кооператив от частных торговых и промышленных предприятий, с которыми, к сожалению, нередко его смешивают.

Мы уже говорили, что кооператив — это прежде всего союз хозяйств и что хозяйства, входящие в такой союз, от этого не уничтожаются, а по-прежнему остаются мелкими трудовыми хозяйствами[‡].

В кооперативах же только часть производства, та именно часть, где крупное хозяйство имеет преимущество над мелким, объединяется в союзную организацию. Сельскохозяйственный кооператив является дополнением к самостоятельному крестьянскому хозяйству, обслуживает его и без такого хозяйства не имеет смысла.

В дальнейшем развитии кооперации она будет все в большей и большей мере переводить в русло общественного кооперативного хозяйства различные отрасли крестьянского хозяйства. Эти элементы общественного хозяйства и закладывают в крестьянском хозяйстве основные начала будущей социалистической организации земледелия.

Для того чтобы возможно яснее представить себе самую сущность кооперации, сравним между собою два маслодельных завода — один кооперативный, созданный для своих нужд крестьянами-скотоводами, другой частный, содержащийся каким-нибудь капиталистом-предпринимателем, арендовавшим его у Губсовнархоза. Спросим себя, чьи интересы руководят и управляют работой того и другого завода.

Достаточно небольшого наблюдения, чтобы убедиться в том, что частный завод будет преследовать выгоды того капитала, который вложен в его оборот. Главной задачей его будет построить все дело так, чтобы на этот капитал получить наибольший барыш, наибольшую чистую прибыль.

Иное мы видим в работе кооперативного завода. Для его устройства и оборотов крестьяне вложили в дело такой же капитал, как и частный предприниматель, но интересы этого капитала, задача получения па него наибольшей чистой прибыли отходят здесь на второе место. Корень всего предприятия, его душа, лежит в выгоде тех крестьян, которые доставляют молоко на завод и которые совместными усилиями создали этот завод для обслу-

[‡] К составу с.-х. кооперативов обычно причисляют и так называемые полные с.-х. кооперативы, т. е. с.-х. коммуны, в которых индивидуальные хозяйства совершенно растворяются в общественном хозяйстве. Ввиду их важности им посвящается особая книга, и мы их вовсе не затрагиваем в своем очерке.

живания своих хозяйств. Завод кооперативный может не давать ни одной копейки барыша на затраченный на его возведение капитал, но он будет выгоден крестьянам, если, благодаря ему, они получат за доставляемое ими молоко значительно большую выручку, чем та, которую могли бы выручить, продавая молоко в чужие руки.

Возьмем далее устройство потребительской кооперации, в которую крестьяне объединяются для совместной закупки необходимых им в домашнем обиходе продуктов. Здесь мы найдем такие же отличия от частной лавочки, какие усмотрели в маслодельной артели.

Если предприниматель-лавочник ставит интересы своего капитала на первое место, если он всеми средствами, в ущерб и за счет своих покупателей, стремится вытянуть наибольший барыш из своей торговли, то в потребительской кооперативной лавке интересы получения чистой прибыли на вложенный в товары капитал стоят на втором месте. Капитал, конечно, необходим и для потребительского общества, без него нельзя сделать хозяйственного оборота. Но не его интересы управляют делом, а интересы тех потребителей, тех крестьянских хозяйств, которые соединенными усилиями создали потребительскую лавку для обслуживания своих нужд.

Обыкновенному лавочнику прямая выгода продать плохие продукты по дорогой цене и получить тем наибольшую чистую прибыль. В кооперативной же лавке прибыль может быть самая ничтожная. Но продукты должны быть хороши и дешевы.

Ни один кооператор не захочет увеличить прибыльность своей лавки подмесью песка в своем хлебе и воды в молоке, потребляемом его детьми.

Подобное перенесение внимания с интересов капитала на интересы тех хозяйств, которые объединились в союз и создали для себя кооперативное предприятие, и является самым важным в кооперации. Кооперация всегда будет пользоваться капиталами, и очень большими капиталами, ибо без них в хозяйственной жизни обойтись невозможно, но не интересы этого капитала стоят в ней на первом месте, а интересы тех хозяйств, которые он обслуживает. В кооперации капитал — слуга, а не хозяин. Поэтому и управление делами кооператива устраивается так, что в нем руководят не представители капитала, не те, кто дал большие деньги на ведение

кооперативной торговли или производства, а те трудовые хозяйства, для обслуживания которых возник и существует кооператив. Таким образом, нам ясно, что деятельность сельской кооперации направляют крестьянские интересы, и вся ее работа определяется ими.

В условиях капиталистического общества, как это установил В. Ленин в своих письмах о кооперации, кооперативное движение крестьян было бессильно разрешить эти задачи и только при переходе власти в руки трудящихся она приобретает при поддержке государственной власти совершенно иное значение и делается основой нового общественного строя деревни.

Поэтому-то кооперация и не может в своей работе ограничиться только торговым или промышленным делом. Интересы крестьянства шире. Крестьяне интересуются не только тем, чтобы дешевле купить и дорого продать, но многими запросами духовной жизни, жизни ума и сердца.

Поэтому задачи кооперации не только помочь крестьянину получить в своем хозяйстве большую выгоду, но помочь ему также в деле просвещения, в деле устройства его духовной жизни. В этом деле кооперация может дать очень много, может быть, даже гораздо больше, чем в других сторонах деревенской жизни.

Мы знаем, что, кроме возможности приобрести дешево хорошую земледельческую машину, необходимо прежде всего знать о существовании такой машины и уметь пользоваться ею. Для того, чтобы дать эти знания крестьянству, кооперация, помимо торговой работы, ведет в деревнях культурно-просветительную работу.

Таковы отличия кооперативного производства и торговли от частного предпринимателя и торговца.

Указав на них, мы должны также остановиться на отличии наших кооперативных предприятий от предприятий государственных и выяснить, почему за последнее время государственные органы значительную часть государственных предприятий в области сельского хозяйства нередко передавали и продолжают передавать кооперации.

В руки сельскохозяйственной кооперации передано дело снабжения деревни семенами и сельскохозяйственными машинами, прокатные пункты, племенные быки, местные картофелетерочные заводы, а также в последнем году все молочные предприятия

«Госмолоко». Надо думать, что после XIII съезда Коммунистической партии, определившего государственную политику в отношении сельскохозяйственной кооперации, это переложение хозяйственной работы от государства на плечи кооперации будет происходить еще в большем объеме.

Почему это так? Почему кооперативный аппарат признается в деле обслуживания деревни более совершенным, чем государственные предприятия?

В республике трудящихся и государство, и кооперация являются органами тех же самых трудящихся масс и обслуживают те же самые нужды трудового населения.

Поэтому решение вопроса о том, какому из этих аппаратов поручить выполнение той или иной хозяйственной работы, каждый раз решается в зависимости от того, который из этих аппаратов технически является наиболее приспособленным.

Кооперация, управляемая в самых мельчайших своих органах выборными лицами трудящихся, под ежедневным неусыпным контролем избравших их членов кооператива, несвязанная административными распоряжениями центра, гибкая в хозяйственной работе, допускающая наиболее быстрое и свободное проявление выгодной местной инициативы — является наилучшим аппаратом там, где требуется организованная местная самодеятельность, где в каждом отдельном случае надо гибко приспособляться к местным условиям и учитывать мельчайшие особенности каждого местечка и каждого месяца работы.....

Наши читатели могут выразить опасения, что при передаче хозяйственной работы кооперации она тем самым выйдет из влияния руководящих органов Советского государства и тем самым разрушит все плановые соображения, совершенно необходимые в тех тяжелых условиях, в которых находится наше народное хозяйство.

Это опасение, однако, совершенно неосновательно, так как сельскохозяйственная кооперация в лице своих финансовых и торговых центров, а также и местных союзов, настолько глубоко втянута в общую систему государственных органов СССР, настолько слитно и согласно работает с ними, что не может быть и речи о каком-либо разном в их работе. Наоборот, именно благодаря передаче всей хозяйственной работы в деревне

кооперации, вся деревня в целом втягивается в русло планового хозяйства и только благодаря кооперации и может быть втянута.

Кооперация перестраивает разобщенные индивидуальные крестьянские хозяйства в высшие формы общественного хозяйства, а это и является основной задачей строительства новой деревни.

Сказанного нами вполне достаточно для того, чтобы понять, что может означать для деревни развитие кооперации и какое большое будущее ей принадлежит.

Все это заставляет каждого работника деревни с особым вниманием изучить это новое явление сельской жизни.

В последующих главах мы остановимся на истории кооперативных идей и затем подробно изучим, в какие организационные формы претворилась кооперативная идея в каждой отрасли кооперативной работы.....

Правила Райфайзена

Прошла четверть века после возникновения в Англии первого потребительского кооператива, когда в одной из немецких деревушек, по замыслу местного волостного старшины, возникло первое кредитное товарищество, важнейший вид деревенской кооперации.

Основатель кредитной кооперации, ее «отец», как любят говорить немецкие кооператоры,— Райфайзен — родился в 1810 году, а умер в 1888.эээ

К концу своей жизни Райфайзен понял, что благотворительностью крестьянской нужде не поможешь, и начал подумывать положить в основу дела не благотворительность, а начало взаимопомощи самого трудящегося крестьянства. Главные причины деревенской нищеты были хорошо известны Райфайзену, и после долгих лет размышлений он нашел способ бороться с ними, изложив его в 1866 году в книге «Кредитные товарищества как средство уничтожить нищету», а 25 апреля 1869 года в небольшой деревеньке Геддесдорфе, около городка Нейвида, ему удалось на практике основать первое кредитное товарищество.

Какие же основания вложил в это дело «отец» кредитной кооперации?

Райфайзену было отлично известно, что каждому крестьянину для его хозяйственного оборота часто бывают нужны деньги, осо-

бенно если он расширяет или усовершенствует свое хозяйство. Однако чаще всего достать их бывает неоткуда. Крестьянин толкнется туда и сюда и в конце концов ему все равно приходится обращаться к своему же деревенскому кулаку-ростовщику, который охотно дает займы, но зато дерет чудовищные проценты.

Даст двадцать рублей, а через месяц требует принести тридцать.

А при таком способе займа никаких улучшений в хозяйстве не заведешь, потому что чудовищные проценты, которые придется уплачивать кулаку, съедят всякую прибыль, которую могли бы принести новая корова, молотилка или рядовая сеялка.

В то же самое время в городах скопляется весьма много свободных денег, которые помещаются в банке и весьма охотно даются займы под небольшой процент на верное дело и под хорошее обеспечение.

Каждому крестьянину было бы очень хорошо отправиться в город в банк и взять там нужные ему деньги займы. Однако это вряд ли возможно. За двумя, тремя десятками, или даже полусотней рублей в далекий город не поедешь, потому что за проезд заплатишь да израсходуешься больше того, что получишь от взятых денег пользы.

К тому же, неизвестному человеку банк все равно денег не отпустит. И если бы даже крестьянин предлагал в обеспечение ссуды свой скот, свои постройки и весь урожай, то банк не может проверить его капитал, потому что сумма денег, просимая в долг, настолько незначительна, что никакие проценты за нее не окупят издержек по наведению справок об имуществе нашего крестьянина, а тем более посылки особого человека для производства взыскания в случае неуплаты.

Словом, для банков нет никакого расчета давать деньги крестьянам по мелочам, о ссудах в пятьдесят или полтораста, или двести рублей они и разговаривать не станут.

Райфайзен долго размышлял по поводу всего изложенного нами и, наконец, предложил крестьянам своей волости образовать союз, который бы под круговую ответственность своих членов, под обеспечение всем их имуществом брал бы деньги займы сразу крупными суммами.

Пятьсот или шестьсот крестьянских семей, объединившихся в

союз, обычно нуждаются для своего хозяйственного оборота в нескольких десятках тысяч рублей. Эта сумма денег настолько крупна, что весьма небольшой процент с них вполне окупит особые поездки в город и переписку с банком. Да и для банка размеры ссуды достаточны, чтобы по-, покрыть процентами с нее издержки по наведению справок, расходы по возможному взысканию в случае неуплаты, а имущество пятисот крестьянских дворов может почитаться более чем достаточным для обеспечения ссуды.

Поэтому первое правило Райфайзена — совместное занятие денег многими, объединенными в союз крестьянами под круговую поруку и обеспечение всем имуществом членов — обеспечило приток капиталов в райфайзеновские общества и легло в основу устройства кредитной кооперации.

Однако правило это нельзя назвать самым главным в деле кредитной кооперации.

Оно было введено Райфайзенем не столько как основа кооперативного кредита, сколько как известное обеспечение для банков и других учреждений и лиц, дающих деньги кооперативу. Круговая имущественная ответственность членов была понятна и внушала уважение всем капиталистическим и финансовым деятелям его времени.

Истинную же основу кооперативного кредита Райфайзен видел не в том, чем обеспечена ссуда, а в том, кому будут даваться занятые кооперативом деньги и на что они будут тратиться.

Поэтому важнейшим из правил Райфайзена является указание, что товарищество, получившее под общую ответственность деньги, должно давать их своим членам только на производительные нужды.

Деньги можно получить из кооператива не на платье, не на пропитание, а только на такие расходы, которые идут в хозяйственный оборот и по окончании этого оборота возвращаются хозяину с большой прибылью,— говоря иначе, на такие расходы, которые сами себя оправдывают и дают возможность хозяину не только покрыть взятую ссуду, но даже получить изрядную прибыль.

Из этого важнейшего райфайзеновского правила вытекали и

все остальные.

Раз основой кооперативного кредита является производительное назначение ссуд, то очевидно, что кредитное товарищество должно зорко следить, чтобы выданные им деньги не растрачивались зря, а шли именно на те производительные нужды, на которые взяты.

Чтобы подобное наблюдение было возможно, необходимо от- лично знать заемщика и не упускать из вида состояние его хозяйства.

Отсюда прежде всего высекает правило давать деньги в долг только членам товарищества, т. е. людям хорошо всем известным, несущим общую со всеми другими ответственность.

Чтобы правление общества могло наблюдать за своими заемщиками, необходимо также, чтобы их хозяйство было на виду у членов правления. Это возможно только тогда, когда все хозяйства членов товарищества расположены недалеко друг от друга, говоря иначе, когда округа, на которую работает товарищество, не велика, число членов в нем небольшое и обороты его не крупны.

В самом деле, если мы соединим в одно товарищество целую губернию или уезд, то не будет никакой возможности наблюдать за хозяйством членов, за его хозяйственным оборотом и за тем, какое назначение дает он деньгам, взятым взаймы. Многие находят, что даже волость очень велика для деятельности товарищества, и лучше, если на каждые пять, шесть деревень будет свое кредитное товарищество.

Однако при таком малом размере не может быть большим и оборот товарищества, а потому всякого рода издержки, поездки, содержание счетоводства и делопроизводства, ложатся весьма обременительными накладными расходами на каждый рубль, выданный товариществом в ссуду.

Положим, содержание управления обходится в тысячу рублей. Если теперь это товарищество выдало в год 100.000 рублей в ссуду, то на каждый рубль выданного, не считая того процента, который уплачивает само товарищество, ему придется взять со своих заемщиков по одной копейке. Если же оно выдает в год ссуд всего на 10.000 руб., то на погашение накладных расходов придется взять по 10 копеек с рубля.

Не считая возможным для расширения оборота товарищества расширять округу его действий и число членов и сознавая необходимость понизить накладные расходы и процент по ссудам, Райфайзен старался как-нибудь уменьшить стоимость содержания товарищества. Наиболее важным предложением его в этом деле было указание на необходимость признать работу членов правления, казначея и секретаря-бухгалтера общественной обязанностью, почетной должностью, а потому не подлежащей оплате.

Признание работы правления почетной и бесплатной значительно уменьшило накладные расходы и, понизив процент по ссудам, сделало кредит более доступным.

Таковы главные правила, положенные «отцом» кредитной кооперации Райфайзенем в ее основание.

Их мы знаем пять:

1) Круговая ответственность всех членов товарищества всем своим имуществом по долгам товарищества.

2) Производительное назначение ссуд.

3) Выдача ссуд только членам товарищества.

4) Малый район деятельности товарищества.

5) Признание работ правления товарищества почетными, а потому бесплатными.

[Чаянов А. Краткий курс кооперации. Томск, 1988. – С. 5-13, 15-22. 23-27, 40, 55]

М. Туган-Барановский

(1865-.1919)

Туган-Барановский

Михаил

Иванович



русский (украинский) экономист, внесший значительный вклад в развитие теории цикличности, окончил физико-математический факультет Харьковского университета, имел юридическое образование, преподавал в Петербургском ун-те, в 1899 был отстранен по политическим мотивам. С 1913 года был профессором Петербургского политехнического института, стал министром финансов при Центральной Раде Украины в 1917. Стремился к обоснованию идей социализма при помощи кантовской этики. Основными работами являются «Социализм как положительное учение» (1918 г.); «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» (1914 г.).

Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов.

Глава шестая

Причины периодичности кризисов

...Исторический очерк английских кризисов показал нам периодичность приливов и отливов капиталистической промышленности. Правда, периодичность эта далеко не имеет характера математической периодичности: промышленный цикл может растягиваться и стягиваться в зависимости от конкретных условий данного момента. Джевонс думал найти причину периодичности промышленных кризисов в периодичности появления

пятен на солнце. Несостоятельность всех подобных попыток связать сложные социальные явления, как промышленные кризисы, с периодичностью внешней природы обнаруживается уже простой хронологией кризисов. В течение нескольких десятилетий кризисы в Англии происходили приблизительно через один и тот же промежуток времени. Годы кризисов – 1825, 1836, 1847 – разделяются промежутками в 11 лет; но следующий кризис был в 1857 г. – через 10 лет, затем и 1866 г. – через 9 лет. Промышленный застой 70-х годов начался в 1873 г. и закончился в 1879 г., 80-х годов – начался в 1882 г. и закончился в 1887 г., 90-х годов – начался в 1891 г. и закончился в 1895; первое десятилетие этого века было два периода застоя – 1901-1903 г. и 1908-1909 гг. По-видимому, промышленный цикл стал стягиваться моменты наибольшего застоя за три последние десятилетия прошлого века приходились на 1878, 1886-1887, 1894-1895 гг., с промежутком 8-9 лет. Но затем промышленный цикл растянулся – после краха 1890 г. прошло 11 лет до кризиса 1901 г. Зато последнее десятилетие насчитывает две эпохи депрессии.

Итак, периодичность фазисов капиталистической промышленности отнюдь не имеет такого строгого характера, каком предполагал Джевонс.

Капиталистическое развитие периодически в том смысле, что оно слагается из чередующихся моментов оживления и застоя, подъема и упадка. Капиталистический цикл обнимает приблизительно (но только приблизительно) десятилетие. Несколько лет в течение каждого десятилетия промышленность находится в застое, затем следует оживление, которое нарастает, пока не принимает характера ажиотажа, грюндерства; такое положение рынка предвещает наступление реакции, которая может сопровождаться паникой и биржевым крахом или нет, смотря по степени спекулятивного возбуждения предшествовавших лет. Наличие этого промышленного цикла и позволяет нам говорить о периодичности приливов и отливов капиталистической промышленности, хотя, повторю еще раз, периодичность эта отнюдь не имеет математического характера. Капиталистический цикл обнимает собой, как показывает история английских кризисов, период 7-11 лет¹.

Чем же вызывается эта периодичность?

Проблема кризисов может быть удовлетворительно разрешена лишь на основе правильной теории рынка. А так как современная экономическая наука, в лице огромного большинства своих представителей, стоит на почве ложной теории рынка, то несколько не удивительно, что и проблема кризисов оказалась ей не под силу[§].

Теория рынка доказала, что представление об избыточном общественном продукте, возникающем в капиталистическом обществе вследствие невозможности потребить весь произведенный продукт, совершенно ложно. Однако наличие общего перепроизводства в эпохи промышленного застоя не может быть отрицаема. Из изложенной теории рынка как бы вытекает, что перепроизводство может быть лишь частичным; в действительности же перепроизводство в эпоху кризисов имеет всеобщий характер – и это прежде всего требует объяснения. На какой почве может возникать общее товарное перепроизводство, если спрос на товары определяется товарами же, и предложение каждого нового товара есть появившийся на рынке новый спрос?

Чтобы понять природу общего товарного перепроизводства, нужно сравнить капиталистическое хозяйство с условиями более примитивных хозяйственных систем. Возьмем, напр[имер], на натуральный обмен – обмен продукта на продукт без посредства денег. Пусть, напр[имер], сукно непосредственно обменивается на хлеб. В этом случае, если хлеб произведен в избытке сравнительно с сукном, то цена его по отношению к сукну понизится, но цена сукна по отношению к хлебу повысится: избыточное производство хлеба будет равнозначуще недостаточному производству сукна, понижение цены одного продукта будет компенсировано повышением цены другого. Общего перепроизводства обоих продуктов, очевидно, быть не может, ибо не может одновременно упасть цена как хлеба по отношению к сукну, так и сукна по отношению к хлебу. Перепроизводство, как и падение цены, может случае только частичным

Предположим теперь денежный обмен. Пусть цена хлеба и сукна выражается в третьем товаре – деньгах. Допустим, что хлеба произведено больше, чем нужно производителю сукна; денежная цена хлеба в этом случае понизится. Сокращение это может

[§]Если считать циклы от начала одного застоя до начала следующего; если же считать циклы от подъема, то последний цикл охватывал даже только 6 лет.

быть таким значительным, что общая денежная сумма, выручаемая производителем хлеба, уменьшится: за большее количество хлеба производитель его получит меньше денег. Таким образом покупательные средства производителя уменьшатся. А так как на эти средства производитель хлеба покупает сукно, то, значит, уменьшится денежный спрос и на сукно, что вызовет понижение цены и сукна. И сукно понизится в своей денежной цене вслед за понижением денежной цены хлеба.

Произойдет, иными словами, общее превышение предложения товаров сравнительно с денежным спросом на них, общее понижение цен; а общее понижение цен чувствуется рынком, как выражение общего товарного перепроизводства.

Но в основе общего товарного перепроизводства лежит в этом случае частичное перепроизводство, непропорциональное распределение народного труда. Одного товара произведено больше, чем нужно, -это вызывает падение его денежной цены; а так как между денежными ценами товаров существует известная связь, то понижение цен охватывает и другие товары. Таким образом, общее перепроизводство в данном случае не что иное, как своеобразное выражение, в условиях денежного обмена, частичного перепроизводства, непропорционального распределения общественного труда.

Итак, при простом товарном хозяйстве общее товарное перепроизводство, но отнюдь не необходимо. Наоборот, так как при простом товарном хозяйстве потребительные нужды населения регулируют общественное производство (накопление капитала не является самоцелью), то общественное производство при системе простого товарного хозяйства так же консервативно и мало изменчиво, как консервативно общественное потребление. Общественное производство, при устойчивом характере спроса, легко достигает пропорционального распределения – распределения в соответствии со спросом. Нарушение этой пропорциональности вызывается не столько социальными, сколько внешними, материальными причинами – напр[имер] неурожаями в зависимости от атмосферических влияний и т.п. Итак, в простом товарном хозяйстве мелких товаропроизводителей, относящемся к типу гармонического хозяйства, общее товарное перепроизводство есть случайное нарушение нормального хода

хозяйственно жизни.

Другое наблюдается в антагонистическом капиталистическом хозяйстве, где не нужды населения, а накопление капитала определяет размеры общественного производства. В капиталистическом хозяйстве накопление капитала создает постоянную тенденцию к расширению производства. Капитал, так сказать, постоянно давит на производство, стремится двигать его вперед. Но для возможности сбыта товаров требуется пропорциональное распределение общественного производства. Капиталистическое же хозяйство в целом хаотично и неорганизовано. При такой неорганизованности общественного производства, расширение его под влиянием накопления капитала создает постоянную тенденцию к перепроизводству, выражением которой и является та постоянная трудность найти рынок для товаров, то постоянное превышение производительных сил капитализма сравнительно с возможностью их применения, которое так характерно для капитализма даже в нормальное время. Эта трудность сбыта есть выражение, следовательно, не чего другого, как трудности достигнуть пропорционального распределения общественного производства при условиях капиталистического хозяйства. В нормальное время эта трудность не препятствует расширению производства при условиях капиталистического хозяйства. Но от времени до времени она обостряется, и тогда капиталистическое производство временно приходит как бы в состояние общего паралича — происходит то, что называют промышленным кризисом.

Обстоятельством, усиливающим эти кризисы, является своеобразное орудие обращения капиталистического хозяйства — кредит. Если деньги устанавливают связь между ценами товаров, то кредит делает эту связь несравненно более тесной. Кредит так же легко растет, как и падает, во много раз увеличивает покупательную силу общества в благоприятное время и моментально разрушается в трудную минуту. Благодаря кредиту все колебания хозяйства приобретают гораздо больший размах, и общественное хозяйство подымается более высоко, чтобы затем с тем большей высоты упасть.

Но кредит есть только условие, усиливающее кризисы, а

отнюдь не их основная причина. Кризисы капитализма заложены глубже, в самой природе капиталистического хозяйства. Необходимость их вытекает из трех особенностей этой хозяйственной системы – из того, что 1) *капиталистическое хозяйство есть хозяйство антагонистическое*, в котором рабочий является простым средством производства для руководителя капиталистического предприятия; 2) что *капиталистическое хозяйство, в отличие от других антагонистических хозяйств* (рабского и феодального), *имеет тенденцию к неограниченному расширению производства* (как средству накопления капитала), и 3) что *капиталистическое хозяйство в целом есть хозяйство неорганизованное*, в котором отсутствует планомерное распределение общественного производства между различными отраслями труда. На основе этих трех характерных особенностей хозяйственной системы капитализма неизбежно возникают хозяйственные кризисы.

Однако, это еще не объясняет периодичности промышленных кризисов капиталистического цикла. Почему фазисы подъема и упадка промышленности с такой удивительной правильностью сменяют друг друга? Ответ на это можно найти в фактической истории кризисов.

Одной из самых характерных особенностей промышленных колебаний является удивительно закономерное и совпадающее с фазисами капиталистического цикла движение цен железа: в фазисе промышленного подъема цена железа, неизменно высока, в фазисе промышленного застоя неизменно низка. Цены других товаров колеблются далеко не так закономерно. Это указывает, что условия спроса на железо находятся в особенно тесной связи с фазисами капиталистического цикла. Фазис промышленного подъема есть вместе с тем период усиленного спроса на железо, фазис застоя – ослабления спроса на железо. Но железо есть материал орудий труда. По состоянию спроса на железо можно судить о спросе вообще на средства производства. Значит, восходящий фазис капиталистического цикла характеризуется усилением спроса на средства производства, нисходящий – ослаблением спроса на таковые.

Но средства производства (железо, уголь, дерево и пр.) находятся в усиленном спросе тогда, когда создается новый

основной капитал страны – строятся новые железные дороги, фабрики, заводы, дома и т.д. Фазис подъема это период усиленного строительства и устройства новых промышленных предприятий. В новейшее время фазисы подъема обычно соединяются с усиленным железнодорожным строительством. Железнодорожная сеть во всем мире расширялась толчками, причем периоды усиленного строительства во всем капиталистическом мире совпадают с фазисами промышленного подъема, в фазисы же застоя железнодорожное строительство почти прекращается.

По справедливому замечанию Нассе, "в большинстве цивилизованных стран железнодорожная сеть создавалась толчками – не систематически, по одному плану, но периодически, причем постройка ее то совсем прекращалась, то производилась с усиленной энергией². В особенности наглядна эта связь в Соединенных Штатах. Всем американским кризисам последних десятилетий предшествовало чрезвычайно энергичное расширение железнодорожной сети. То же следует сказать и о последних кризисах в Аргентине и Австралии.

В Англии связь кризисов с железнодорожным строительством не так непосредственна. Она может быть легко констатирована относительно двух кризисов – 1847 г. и, в меньшей степени, 1836 г. Последующие кризисы не вызывались постройкой железных дорог в самой Англии. И это вполне понятно. Англия – такая небольшая по своей территории страна, что ее потребность в железнодорожных путях была насыщена очень скоро. Для дальнейшего расширения железнодорожной сети не было, так сказать, места. Но это только усложнило, а не уничтожило связь английских кризисов с железнодорожным строительством. Мы видели при описании истории английских кризисов, какую огромную роль в возникновении кризисов играл отлив английского капитала за границу. А так как в тех странах, куда направлялся английский капитал, постройка железных дорог была самой важной формой поощрения капитала, то косвенно и английские кризисы вызывались периодическим расширением железнодорожной сети мира.

Другой отличительной чертой многих кризисов являются усиленные спекуляции с недвижимостями и, в частности, с

городскими землями. В Соединенных Штатах кризисам почти всегда предшествует чрезвычайное расширение покупок государственных земель и вытекающее отсюда огромное повышение цены земли; эта особенность американских кризисов так характерна, что, как указано, Генри Джордж построил на ней даже свою особую теорию кризисов. Но, конечно, видеть главную причину кризисов в периодическом повышении цены земли – значит чрезвычайно упрощать дело. Спекулятивные покупки земель в период промышленного возбуждения весьма характерны, как симптом усиленного расширения основного капитала страны – и только. Они гораздо более симптом болезни, чем ее причина.

Спекуляции с городскими недвижимостями и строительная горячка достигали огромных размеров в Вене накануне знаменитого майского краха 1873 г., в Берлине – в ту же эпоху, в Австралии и Аргентине – в конце 80-х годов и пр. Правда, в самой Англии спекуляции этого рода не играют большой роли в качестве моментов, вызывающих кризис. Но здесь мы опять-таки должны вспомнить, что английский капитал участвует в спекуляциях почти всех других стран. Англия – это сердце капиталистического мира, и потому все, что происходит в каком-либо пункте мирового хозяйства, немедленно отражается и в Англии.

Впрочем, вряд ли можно оспаривать, что в эпохи промышленного оживления происходит то, что англичане называют "investment", помещение капитала. Самая обычная характеристика того положения народного хозяйства, которое предшествует кризисам, – характеристика, повторяемая при описании кризисов всеми историками их, заключается в выражении "учредительская мания". В это время все наперерыв спешат поместить свои свободные средства в какое-либо предприятие, а ловкие биржевые дельцы пользуются этим случаем, чтобы поживиться на счет слишком доверчивой публики.

Всякому кризису обязательно предшествует грюндерство – устройство огромного числа новых предприятий. Но ведь грюндерство есть не что иное, как создание нового основного капитала страны. Некоторое представление о связи кризисов с грюндерством и вообще созданием нового основного капитала может дать следующая статистика выпуска в Англии биржевых

ценностей (рент, облигаций, акций и пр.), извлеченная мною из ежегодных обзоров лондонского Экономиста" [табл. 20]. В этой таблице годы расположены по промышленным циклам. Легко видеть, что первые годы каждого промышленного цикла характеризуются увеличением выпуска биржевых бумаг; но достаточно немногих чтобы выпуск бумаг достиг своего максимума. Однако правильность картины затемняется тем, что выпуски ценных бумаг производятся не только для промышленных целей (государственные, муниципальные и др. займы).

Колебания числа вновь основываемых акционерных компаний, приводившиеся раньше при изложении истории отдельных кризисов, также наглядно иллюстрируют связь кризисов с грюндерством. Наконец, статистика безработных, о которой я буду говорить в одной из следующих глав, обнаруживает, что наиболее подвержены колебаниями именно те отрасли производства, которые создают основной капитал. Интересные показания по этому вопросу дал перед парламентской комиссией 1895 г. заведующий рабочей статистикой английского министерства торговли, Ллевеллин Смит. По словам Смита, «циклические колебания особенно сильно влияют на такие производства, как судостроение, изготовление машин и сходные роды труда, которые Вальтер Бэдждот называл "инструментальными" ("instrumental trades"). Общий объем производства страны мало колеблется из года в год... но и эти незначительные колебания достаточны, чтобы вызвать огромные потрясения (violent oscillations) в производствах, изготовляющих орудия производства»³.

Почему же годы усиленного создания основного капитала являются вместе с тем годами общего оживления промышленности, а годы приостановки расширения основного капитала – годами общего застоя? Потому, что между всеми отраслями производства существует самая тесная связь.

Всякое производство уже одним фактом своего существования вызывает спрос на другие товары. Нельзя что-либо произвести из ничего; чтобы произвести новые товары, необходимо приобрести сырой материал, орудия труда, предметы потребления для рабочих. Расширение производства в каждой отрасли труда всегда усиливает спрос на товары, производимые в

других отраслях труда; толчок к усиленному производству передается от одной отрасли труда к другой, и потому расширение производства *всегда действует заразительно и имеет тенденцию охватывать все народное хозяйство*. В периоды создания нового основного капитала возрастает спрос решительно на все товары.

Чтобы построить фабрику или железную дорогу, нужно закупить строительный материал (дерево, кирпичи, железо и т.д.) и приобрести различные машины, нанять рабочих и пр. Строительный материал точно так же, как и машины, не падает с неба, а производится другими отраслями промышленности. Увеличение заработка рабочих подымает спрос рабочих на предметы их потребления, пищу, одежду, меблировку и пр.

Спрос на предметы потребления высших классов также возрастает, так как общее оживление промышленности увеличивает доходы предпринимателей. Таким образом, мало-помалу вся промышленность страны, весь товарный рынок, приходит в возбужденное состояние "благодаря тому, что создается новый основной капитал – проводятся новые железнодорожные линии, строятся фабрики и дома, сооружаются суда, и пр.⁴

Но почему же основной капитал расширяется не постепенно, а периодическими толчками? Рассмотрим механизм нарастания капитала.

Выше было указано, что, при современных условиях хозяйства, во всякой богатой капиталистической стране быстро накапливается свободный капитал, не связанный ни с какой отраслью промышленности. Капитал этот является на денежном рынке в виде свободного ссудного капитала. Он образуется из капитализируемой части доходов самых разнообразных общественных классов, а также из свободной кассовой наличности, которой располагает любой предприниматель и просто богатый человек. Благодаря банкам – резервуарам для восприятия и размещения свободного капитала, всякое лицо получает возможность превратить свою кассовую наличность, не необходимую для текущих расходов (а даже отчасти, благодаря употреблению чекой, и всю кассовую наличность) в капп тал. Для этого нужно только внести свободные деньги в банк в виде вклада на текущий счет. Но главным составным элементом имеющегося на рынке свободного

денежного капитала является не кассовая наличность отдельных лиц, а капитализируемая доля национального дохода, не находящая себе помещения там, где она возникла. Рост денежного ссудного капитала отнюдь не тождествен с ростом производительного капитала. Как справедливо указывает Маркс, далеко "не каждое увеличение ссудного денежного капитала указывает на действительное накопление капитала или расширение процесса воспроизведения капитала"¹. Яснее всего различие производительного и денежного капитала в государственных займах. Государство заключает определенный заем для непроизводительных целей. Кредиторами государства являются капиталисты, ссужающие требуемый денежный капитал. По израсходовании этой суммы государством, капитал кредиторов государства отнюдь не сокращается, хотя реальный производительный капитал страны в случае непроизводительного расходования полученных сумм исчезает. Владелец государственной ценной бумаги в действительности владеет голым правом присвоить в свою пользу определенную долю прибавочного продукта страны. "Накопление капитала государственного долга есть не что иное, как рост класса государственных кредиторов, приобретших право на известную сумму налога" (Маркс). Рост государственного долга, очевидно, отнюдь не указывает на рост реального капитала страны, – а между тем на денежном рынке облигации государственного долга совершенно такой же капитал, как и облигации или акции промышленного предприятия, представляющие собой производительный капитал вето вещественной форме.

Итак, накопление денежного капитала есть нечто совершенно отличное от реального роста производства и производительного капитала. Денежный капитал может накапливаться как при расширении, так и при застое и даже сокращении производства. И не только может, но и фактически накапливается.

В капиталистическом обществе существует целый ряд доходов, размер которых несколько или очень мало зависит от состояния национального производства. Из всех категорий национального дохода сильнее всего колеблется из года в год, в зависимости от состояния торговли и промышленности, предпринимательская прибыль, затем следует рабочая плата. Эти две формы дохода повышаются в эпохи расширения производства

и оживления промышленности и падают в эпохи торгового застоя. Но доход, основанный не на личной деятельности, а только на владении землей или некоторыми видами капитала, почти не подпадает влиянию колебаний промышленности. Так, напр[имер], проценты по государственным займам, по ипотекам, облигациям и пр., как общее правило, уплачиваются так же исправно в годы застоя, как и в годы оживления промышленности. Земельная рента может сильно изменяться за продолжительные периоды (так, например], земельная рента в Англии значительно понизилась за последние 20 лет), но кратковременные колебания торговли и промышленности не могут оказать на нее никакого влияния уже по одному тому, что арендные договоры обыкновенно заключаются на более продолжительные сроки.

Доходы этого рода весьма велики. Так, в Англии, насколько можно судить по статистике подоходного налога, доходы с земель, домов, государственных займов, иностранных и колониальных займов в общей сложности составляют немногим менее половины всего национального похода, обложенного налогом.

Итак, в Англии, как и всякой другой капиталистической стране, целый ряд доходов совсем не зависит от колебаний промышленности или зависит от них очень мало. Нет основания думать, что в эпохи промышленного упадка рантьееры разного рода обращают в денежный капитал меньшую долю своего дохода, чем в эпохи промышленного оживления. Напротив, так как при застое торговли товарные цены бывают низки и стоимость жизни и вообще всяких издержек понижается, то "сбережения" рантьееров, как и вообще всех имеющих постоянный доход (чиновники, пенсионеры и пр.), имеют тенденцию увеличиваться. Но зато сбережения остальной массы населения, предпринимателей и рабочих, в эпохи промышленного упадка должны сильно уменьшаться. Во всяком случае накопление денежного капитала идет равномернее расширения производства: капитал накапливается непрерывно, а производство расширяется толчками.

Мне неоднократно приходилось обращать внимание читателя при описании отдельных кризисов на то, что в годы застоя наблюдается чрезвычайное возрастание резервов банков. Вклады банков также усиленно растут во время застоя. Это указывает на скопление денежного капитала, не находящего себе помещения в

промышленности. Низкий дисконтный процент, всегда следующий за ликвидацией промышленного кризиса и упорно удерживающийся на ссудном рынке в течение целого ряда лет, свидетельствует об изобилии непо помещенных капиталов. Вообще, как годы промышленного подъема являются эпохой усиленного помещения капитала, перехода его из свободного в связанное состояние, так годы застоя представляют собой эпоху накопления свободного, несвязанного денежного капитала.

Это до такой степени бросается в глаза, что многие экономисты (особенно Д.С. Милль) непосредственной причиной кризисов признавали понижение дисконтного процента, вызывающее спекуляции на денежном рынке и последующее крушение.

Но, конечно, колебания дисконтного процента представляют собой лишь отражение на поверхности денежного рынка более глубоких перемен капиталистического хозяйства, – перемен, отнюдь не указанных Миллем.

Во всяком случае Милль совершенно прав, обращая внимание на связь низкого дисконтного процента со спекуляциями. Многие свидетели, дававшие показания перед парламентской комиссией 1832 г., исследовавшей кризис 1825 г., объясняли кризис конверсиями английского государственного долга, понизившими доходность государственных бумаг. Точно так же кризис 1847 г. приводился некоторыми свидетелями перед парламентской комиссией 1848 г. в связь с необыкновенно низким дисконтным процентом в период 1843-1844 г.г. Вообще дисконтный процент обыкновенно бывает низок в период, непосредственно предшествующий промышленному подъему.

Итак, рост денежного ссудного капитала совершается непрерывно; но расширение производства, помещение этого капитала в промышленности встречает сопротивление, которое накапливающийся капитал должен преодолеть. Наличие этого сопротивления не может подлежать сомнению. В годы застоя рынок загроможден денежными капиталами, которые, однако, не могут превратиться в производительный капитал, потому что, как указано выше, расширение производства без ущерба для производителей требует известной пропорциональности размещения капитала. Если бы свободный капитал распределился

пропорционально между всеми отраслями промышленности, то расширение производства произошло бы без всякого переполнения товарного рынка. Но, при неорганизованности народного хозяйства, пропорциональное размещение свободного капитала наталкивается на огромные трудности экономического и технического свойства. Создается следующее положение дел. Свободный денежный капитал накапливается, усиленно ищет помещения и не может его найти. Непомещенный капитал не приносит дохода владельцам, и потому вполне понятно, что, чем больше такого капитала, тем энергичнее он стремится проникнуть в промышленность. С одной стороны, промышленность сопротивляется принятию нового капитала; капитал, с другой стороны, напирает со все растущей силой. Наконец, свободного денежного капитала скопится так много, что сопротивление промышленности преодолевается, капитал проникает в промышленность и находит себе помещение. Наступает эпоха промышленного подъема.

В расширении производства труден первый шаг; но, вследствие зависимости всех отраслей промышленности друг от друга, расширение производства имеет тенденцию эпидемически распространяться от одной отрасли труда к другой, пока не охватит все народное хозяйство. Свободный денежный капитал (напр[имер], лежащий в банке в форме вклада и не затраченный самим банком на дисконтирование векселей и пр.) представляет собой покоящуюся покупательную силу. Эта покупательная сила, накапливающаяся в годы промышленного застоя, не оказывает никакого влияния на товарный рынок до тех пор, пока денежный капитал остается свободным. Но, как только капитал помещается в той или другой форме, вся его покоящаяся покупательная сила немедленно переходит в действующее состояние. Капитал расходуется, т.е. затрачивается на покупку тех или иных товаров. Происходит быстрое создание нового основного капитала, что вызывает усиленный спрос как на средства производства, так и на предметы потребления. Промышленность как бы внезапно открывает новый рынок; этот рынок создается расширением производства – расходом десятков и сотен миллионов капитала, праздно лежавшего раньше в кассах банков. Для промышленности безразлично, на чем основано внезапное увеличение спроса. Для

нее важно только то, что спрос действительно увеличился на всю сумму скопившегося и расходуемого ныне капитала. Товарные цены повышаются, и производство расширяется по всей линии.

Таким образом, проходит несколько лет. Накопленный ранее капитал мало-помалу расходуется. Правда, расширенное производство создает огромные новые капиталы. Но рынок быстро поглощает эти капиталы, так как все, стремятся воспользоваться выгодной конъюнктурой, товары находят сбыт, – и каждый предприниматель старается поместить в дело все капиталы, которые он только может привлечь. Все резервы капитала пускаются в ход. Чрезвычайное расширение кредита, столь характерное для этой эпохи, указывает на энергичное помещение капитала. Подобно тому, как раньше владельцы ссудного капитала наперерыв предлагали его предпринимателям, но находилось мало охотников воспользоваться капиталом, так теперь спрос на капитал далеко превосходит его предложение.

Повышение дисконтного процента, наблюдающееся обыкновенно к концу периода промышленного подъема, является верным признаком того, что свободного ссудного капитала в стране слишком мало для нужд промышленности. В это время, к общему удивлению, оказывается, что деньги внезапно "вздорожали"; на самом же деле дорожают не деньги, а ссудный капитал, и дорожает он потому, что на ссудном рынке осталось мало свободного, незанятого капитала.

Весьма характерно, что промышленным кризисам нередко предшествуют за многие месяцы биржевые кризисы.

Так, перед промышленным кризисом 1836 г. был биржевой кризис в 1835 г., перед промышленным кризисом 1847 г. был биржевой кризис в 1845 г., промышленным кризисом 1857 и 1873 г. предшествовали биржевые кризисы 1856 г. и в мае 1873 г. Промышленному застою 1893 г. предшествовал крах Бэринга в 1890 г. Объясняется это следующим образом: биржевой кризис означает, что свободный денежный капитал перестает притекать на биржу и повышать курс биржевых бумаг. Когда денежный капитал предлагается в избытке, тогда курсы биржевых ценностей бывают высоки. Когда же свободного денежного капитала остается мало, тогда биржевые курсы неминуемо должны упасть. Поэтому кризис на бирже служит сигналом, что приток капитала к

бирже приостановился, что свободный капитал почти исчерпан. Тем не менее, промышленность может еще некоторое время находиться в оживленном состоянии, так как оживление промышленности поддерживается расходом капитала, а капитал расходуется не вдруг, не сразу, а постепенно. Так, напр[имер], в Англии уже в 1845 г. спекуляции с железнодорожными акциями закончились падением их курса, и прилив капитала к железным дорогам замедлился; но самое расходование капитала только в это время и началось.

Когда расходование капитала приходит к концу, тогда следует промышленный кризис, который и произошел в Англии в конце 1847 г. Подобным же образом венский крах в мае 1873 г. немедленно вызвал падение курса биржевых ценностей во всей Европе. Сумма вновь выпущенных биржевых бумаг во всем мире сильно сократилась, но английская промышленность даже в 1874 г. не была в угнетенном состоянии; расходование капитала еще не закончилось. Только через несколько лет после начала кризиса английская промышленность почувствовала его в полной мере.

Точно так же крах Бэринга сначала отразился только на бирже: биржа затруднялась давать место новым ценностям. Промышленность пришла в угнетенное состояние значительно позже – когда сократилось расходование реального капитала.

Приведенная выше статистика выпусков биржевых бумаг указывает на то же. Максимум выпусков приходится для Англии на 1874 г.; а промышленный застой последовал гораздо позже. В начале 80-х годов максимум выпусков приходится на 1881 г. – за год или за два до кризиса; в конце 80-х годов тот же максимум падает на 1889 г. – за год до краха Бэринга и за несколько лет до начала промышленного застоя.

Почему же промышленный подъем всегда заканчивается реакцией и застоем? Во-первых, потому, что расширение производства поглощает тот самый свободный капитал, ту свободную, несвязанную покупательную силу, скопление которой на денежном рынке и было непосредственной причиной оживления. Пока железная дорога строится, ее постройка создает запрос на огромное количество товаров. Но железнодорожная сеть не может каждый год возрастать с той же быстротой как в годы промышленного подъема. Для этого потребовались такие

огромные капиталы, которыми ни одна страна не располагает. Мы видели в истории американского кризиса 1873 г., что первым толчком к кризису явилась невозможность реализовать на денежных рынках Европы и Америки новые железнодорожные займы. Капитал истощился – и постройки пришлось сократить. Во-вторых, высокие товарные цены и высокие барыши, сопровождающие годы промышленного оживления, не могут не вызывать расширения кредита и спекуляции всякого рода. Благоприятный товарный рынок неминуемо приходит через известное время в состояние спекулятивного возбуждения. Высокие барыши подобны опьяняющему напитку, употребление которого в значительном количестве может выбить благоразумие из головы самого крепкого и рассудительного человека. И если английский товарный рынок не знает ничего подобного спекуляциям прежнего времени, то это только потому, что интенсивность промышленного оживления в Англии нашего времени далеко не достигает прежних размеров.

Как совершенно справедливо замечает Жюглар, периодические колебания промышленности находятся в непосредственной связи с периодическими колебаниями товарных цен. Годы промышленного подъема суть годы высоких цен, годы застоя – годы низких цен. Промышленный кризис или застой выражается и непосредственно вызывается падением товарных цен. Объяснить периодические изменения товарных цен значит объяснить периодичность кризисов.

После всего сказанного это объяснение не может встретить затруднения. Подъем промышленности вызывается тем, что скопившиеся за предыдущие годы денежные капиталы, представляющие собою покупательную силу в связанном состоянии, расходуются и создают новый спрос на товары. Поэтому цены повышаются. Повышение цен, при благоприятном положении рынка, быстро переходит разумные границы и вырождается в спекуляцию, за которой следует крах. Но даже если повышение цен не настолько значительно, чтобы вызвать крах, реакция неизбежно должна наступить.

Действительно, ранее накопленный капитал должен же быть когда-нибудь израсходован. В эпохи подъема создается новый основной капитал страны. Вся промышленность страны принимает

своеобразное направление: производство средств производства получает усиленное развитие. Железо, машины, инструменты, суда, строительные материалы и спрашиваются, и производятся в усиленном количестве. Но вот расширение основного капитала закончено – фабрики построены, железные дороги проведены. Спрос на все материалы, из которых строится основной капитал, сокращается. Распределение производства становится непропорциональным: машин, инструментов, железа, кирпичей, дерева требуется меньше прежнего вследствие того, что меньше возникает новых предприятий. Но так как производители средств производства не могут вынуть капитал из своих предприятий и к тому же самая громадность громадность этого капитала, в виде построек, машин и требует продолжения производства (иначе предприниматели будут терять процент на праздном стоящем капитале), то перепроизводство средств производства делается неизбежным. В силу зависимости всех отраслей промышленности друг от друга частичное перепроизводство становится общим – цены всех товаров падают, – и наступает общий застой.

Таким образом, общее расстройство торговли следует непосредственно за усиленным оживлением ее, и промышленный цикл завершается застоєм. Во время застоя накапливается свободный денежный капитал; следует новая эпоха оживления промышленности, когда этот капитал расходуется, затем кризис и т.д.

Действие всего механизма можно сравнить с работой паровой машины. Роль пара в цилиндре играет накопление свободного денежного капитала; когда давление пара на поршень достигает известной предельной нормы, сопротивление поршня преодолевается, поршень движется, доходит до конца цилиндра, для пара открывается свободный выход, и поршень возвращается в прежнее место. Точно так же скопляющийся свободный денежный капитал, достигнув известных размеров, проникает в промышленность, движет ее, расходуется, и промышленность приходит опять в прежнее состояние. Естественно, что при таких условиях кризисы должны повторяться периодически. Капиталистическая промышленность должна постоянно проходить один и тот же круг развития.

Существование внешней торговли делает этот процесс еще

более сложным. Для такой страны, как Англия, которая ввозит громадные количества товаров из-за границы, внешний рынок безусловно необходим. Свободный капитал в Англии накапливается очень быстро, но расширение производства в Англии невозможно без соответствующего увеличения спроса на английские товары за границей. Это препятствие, как было указано еще Сисмонди в *Nouveaux Principes d'Economie Politique*, обходится следующим образом. Когда накопление свободного английского капитала достигает известной степени напряжения, то капитал этот размещается следующим образом: часть его остается в стране и затрачивается в ней самой на расширение производства; другая же часть переливается за границу, в виде займов иностранным государствам, устройства в других странах на английские деньги промышленных предприятий, железных дорог и пр. Постоянным симптомом промышленного оживления в Англии является эта эмиграция капитала на внешний рынок. Но эмигрирующий капитал не пропадает даром для английской промышленности. Он создает за границей спрос на английские товары, и, таким образом, та часть национального капитала, которая осталась дома, находит себе производительное употребление. Затем, когда свободные капиталы в Англии истощаются и перестают отливать в страны, ввозящие английские товары, эти страны лишаются покупательных средств, рост английского экспорта приостанавливается, – и в Англии наступает промышленный кризис.

Внешняя торговля несколько замаскировывала истинные причины прежних английских кризисов. В первые десятилетия XIX века наиболее страдала от кризисов хлопчатобумажная промышленность, индустрия, изготовляющая не средства производства, но предметов потребления. Тем не менее и прежде, как и теперь, причина промышленного подъема заключалась в создании нового основного капитала. Но так как Англия пользовалась промышленной монополией, а в то же время, благодаря громоздкости средств производства, вывоз их, при слабом развитии парового транспорта, встречал огромные затруднения (вывоз машин из Англии до 1842 г. был даже запрещен), то естественно, что увеличение товарного спроса за границей, создавшееся устройством в этих странах на английские

же капиталы новых предприятий, отражалось на вывозе из Англии не средств производства, а английских фабрикатов в готовом виде — главным образом тканей. Так, подъем и кризис 1825 г. выразились огромным расширением, а затем падением вывоза английских хлопчатобумажных тканей в Центральную и Южную Америку. Почему же в Америке увеличился спрос на английские ткани? Потому что прилив английских капиталов повел к образованию в этой стране множества новых предприятий, т.е. повел к созданию нового основного капитала, благодаря чему спрос на всякого рода товары, в том числе и на ткани, возрос. Теперь Англия лишилась промышленной монополии, а вывоз средств производства облегчился, и мы видели выше, что главные колебания замечаются в последнее время в вывозе из Англии именно средств производства.

Капиталистический мир подчинен своим особым законам, действующим со стихийной силой. Так называемый здравый смысл является плохим руководителем для понимания этих законов. С точки зрения здравого смысла производство есть средство для потребления. В действительности же в капиталистическом хозяйстве отношение производства и потребления как раз обратное. Не потребление управляет производством в капиталистическом обществе, а производство управляет потреблением. Периодическая смена приливов и отливов промышленности вызывается не законами потребления, а законами производства. Не потому производство расширяется в годы подъема, что в это время растет потребление; наоборот, потребление именно потому и возрастает в это время, что расширяется производство. Капиталистический мир есть развивающаяся и чрезвычайно сложная система, атомом которой является человеческая личность. Каждая отдельная личность руководствуется в своей хозяйственной деятельности своими личными интересами; для каждого участника производства потребление есть цель, а производство — средство. Но из совокупности индивидуальных и независимых друг от друга волей создается нечто качественно новое — стихийный комплекс капиталистического хозяйства, бессознательный, не руководимый ничьей волей, не проникнутый ничьей мыслью, но тем не менее стройный, устойчивый и закономерный.

Законы движения этого комплекса устанавливаются не волей образующих его отдельных человеческих индивидов, – наоборот, каждый отдельный индивид подчиняется этим законам. На почве противоречия живой человеческой личности с ее целями и стремлениями и капиталистического комплекса, повинующегося своим законам и не считающегося с интересами этой личности, – на этой почве и возникают противоречия капиталистического строя. Причины перемены характера промышленных колебаний в Англии заключаются, главным образом, в том, что Англия утратила свою промышленную гегемонию в капиталистическом мире....

[М. Туган-Барановский Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов.– М. : Наука, 1997. – С. 313-327]

Н.Д. Кондратьев
(1892-1938)

Кондратьев Николай Дмитриевич – русский экономист, создатель концепции длинных волн конъюнктуры («кондратьевских циклов»), закончил экономическое отделение юридического факультета Петербургского университета. В 1917 Кондратьев активно участвовал в политической жизни – работал секретарем А.Ф.Керенского по делам сельского хозяйства, был членом последнего Временного правительства как заместитель министра продовольствия. После прихода к власти большевиков сначала стремился бороться с ними, но затем начал сотрудничать с новыми властями. В 1920 году профессор Кондратьев стал директором московского Конъюнктурного института при Наркомате финансов, одновременно преподавал в Тимирязевской сельскохозяйственной академии, работал в Наркомате земледелия начальником управления экономики и планирования сельского хозяйства. В 1930 был арестован как глава несуществующей подпольной «Трудовой крестьянской партии», приговорен к 8 годам



заклучения, в 1938 был расстрелян, в 1987 посмертно реабилитирован. Концепция «длинных волн» стала особенно популярна во второй половине 20 в., когда экономисты начали уделять особое внимание глобальным и долгосрочным тенденциям хозяйственной жизни.

Проблемы экономической динамики Большие циклы экономической конъюнктуры

1

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 обширная литература, т.е. торгово-промышленными циклами, сезонными колебания и т.д...

3

...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...

4

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 попытки, свести и обработать имеющиеся данные как статистического, так и описательного характера по Германии, Франции, Англии и САСШ за возможно

более продолжительный 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 САСШ, 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.

12

Преыдушие 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 г. 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.

До сих пор мы говорили об изменениях исключительно в сфере техники и условий производства.

Однако начало повышательной волны первого цикла сопровождается не только глубокими изменениями в условиях техники. С 90-х гг. XVIII в. наблюдается первый значительный шаг к выступлению САСШ на мировом рынке, следовательно, наблюдается значительное расширение его орбиты.

Началу повышательной волны второго большого цикла равным образом предшествует ряд крупнейших технических изобретений. Среди них можно указать: значительное усовершенствование паровоза (1824), изобретение турбины (1824-1827), начало использования портландского цемента (1824), начало добычи чилийской селитры (1830), конструирование жнейки (1831), построение первого автомобиля (1831), открытие индукции (Фарадей, 1832), открытие гальванопластики (Якоби, 1833), изобретение электрической лодки (1834), изобретение электромагнитного телеграфа (1832), телеграфа Морзе (1837), постройка первого колесного парохода (1836), изобретение обжигательных печей, действующих генераторным газом (1838), изобретение парового насоса (1840), парового молота (1842), изобретение ротационного пресса (1846), введение процесса бурения с постоянным током воды высокого давления (1846), изобретение швейной машины (1847), устройство кабеля (1848).

Многие указанные усовершенствования техники и новым техническим изобретениям с соответствующим запозданием были широко использованы промышленностью. После появления необходимых экономических условий они повели к формированию новых отраслей промышленности. В различных существующих отраслях они привели к улучшению методов производства. Особенно глубокую революцию они произвели в области средств сообщения. Как известно, в САСШ, Англии и Франции с 30-40-х гг. XIX в. мы наблюдаем бурный рост железнодорожного и водного транспорта.

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 САСШ 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.

В связи с бурным прогрессом естествознания с 70-х гг. XIX в. наблюдается полоса значительных изобретений в области техники, особенно в области электротехники. Среди технических изобретений можно указать как главнейшие: динамомашину постоянного тока Грамма (1870), вакуум-насос Шпренгеля (1875), машину для получения аммиака (1875), сверлильный станок (1875), газовый мотор (1876), электропередачу с постоянным током (1877), электрический телефон (1877), Томасов метод производства стали (1878), воздушный тормоз Вестинггауза (1879), электрический локомотив Сименса (1878), открытие азотисто-водородной кислоты (1880), электрическую железную дорогу (1880), электрическую сварку и ковку (1881), электрический трамвай (1881), трансформаторы (1882), бездымный порох (1884), первый удачный дирижабль Ренара и Кредса (1884), бензиновые двигатели (1885), электрический подъемник (1887), электропередачу переменного тока (1891), электроплавку (1892), беспроволочный телеграф (1892), мотор Дизеля (1893), аэропланы (1895), сдвоенную паровую машину (1898).

Эти успехи техники 70-90-х гг. прошлого века скоро нашли широкое применение в промышленной практике. Особенно глубокий переворот, своего рода новая промышленная революция наблюдается в области химической и электрической промышленности. Применение электричества с 90-х гг. пошло быстрыми шагами вперед и привело к перевороту в моторной технике в области силовых и рабочих машин, в области техники освещения и связи. И как широкое применение пара в первой

половине XIX в. совпало с началом общего повышения темпа хозяйственной жизни, так широкое применение электричества и химических знаний совпало с началом нового периода повышения темпа хозяйственного развития.

Однако начало повышательной волны 3-го большого цикла совпадает не только с указанными успехами естествознания и техники производства, а также еще с тремя крупными изменениями в условиях развития хозяйственной жизни.

Сюда относится, во-первых, увеличение добычи золота с середины 80-х и особенно с 90-х гг.

Во-вторых, установление в 70-90-х гг. золотого денежного обращения в целом ряде стран (Германия, Швеция, Норвегия, Нидерланды, Россия, Австро-Венгрия, Япония, САСШ).

Наконец, в-третьих, широкое вовлечение в мировые экономические отношения стран молодой культуры (Австралия, Аргентина, Чили, Канада и др.).

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.

13

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 понижительных войн. Для краткости подтвердим эту мысль следующим простым перечнем исторических событий, который, однако, не претендует на исчерпывающую полноту.

I. Период повышательной волны первого большого цикла:

1) Провозглашение независимости САСШ и установление их конституции - 1783-1789 гг.; 2) Французская революции 1789-1804 гг.; 3) первая военная коалиция против Франции и первый период наступательных войн Французской республики - 1793-1797 гг.; 4) война Франции с Англией (с 1793 по 1797 г. Англия участвует в коалиции) - 1793-1802 гг.; 5) вторая коалиция против Франции и второй период ее наступательных войн - 1798-1802 гг.; 6) военно-политические революции и реформы в Голландии, Италии, Швейцарии, Германии, Испании, Португалии и других стран под прямым воздействием Франции - 1794-1812 гг.; 7) война России с Турцией - 1806-1812 гг.; 8) второй раздел Польши - 1793 г.; 9) третий раздел Польши - 1795 г.; 10) третья коалиция против Франции - 1805 г.; 11) четвертая коалиция против Франции - 1806-1807 гг.; 12) континентальная блокада - 1807-1814 гг.; 13) восстания и войны в Испании и Италии с 1808 г.; 14) пятая коалиция против Франции - 1809-1810 гг.; 15) поход на Россию и отступление - 1812-1813 гг.; 16) испанская конституция - 1812 г.; 17) шестая коалиция против Франции и крушение империи Наполеона - 1813-1814 гг.; 18) временное возвышение Наполеона и окончательное поражение его в 1815 г.

II. Период понижительной волны первого большого цикла:

1) революционное возбуждение в Испании и провозглашение конституции 1812 г. - в 1820 г.; 2) революционное возбуждение в Италии (Карбонары) и подавление его реакционной коалицией европейских держав - 1820-1823 гг.; 3) война с Турцией 1828-1829 гг. в связи с борьбой за независимость Греции; 4) Июльская революция во Франции 1830 г. и ее рецидивы в последующие годы (Париж, Лион) - 1830-1834 гг.; 5) движение чартистов в Англии - 1838-1848 гг.

III. Период повышательной волны второго большого цикла:

1) Февральская революция во Франции 1848 г.; 2) революционное движение в Италии и вмешательство иностранных сил - 1848-1849 гг.; 3) Революционное движение в Германии - 1848-1849 гг.; 4) революционное движение в Австрии Венгрии и подавление его в последней иностранным вмешательством - 1848-1849 гг.; 5) бонапартистский переворот во Франции 1851 г.; 6) Крымская война 1853-1856 гг.; 7) образование Румынии - 1859 г.; 8) война Австрии с Италией и Францией - 1858-1859 гг.; 9) национальное движение в Италии за ее объединение - 1859-1870 гг.; 10) национальное движение в Германии за ее объединение - 1862-1870 гг.; 11) гражданская война в Соединенных Штатах Северной Америки - 1861-1865 гг.; 12) восстание Герцеговины - 1861 г.; 13) война Пруссии и Австрии против Дании - 1864 г.; 14) война Австрии и южно-германских государств с Пруссией и Италией - 1866 г.; 15) освобождение Сербии - 1867 г.; 16) франко-прусская война 1870-1871 гг.; 17) революция в Париже, Парижская коммуна и ее подавление 1870-1871 гг.; 18) образование Германской империи - 1870-1871 гг.

IV. Период понижательной волны второго большого цикла:

1) восстание Герцеговины против Турции-1875 г.; 2) русско-турецкая война при вмешательстве Австрии- 1877-1878 гг.; 3) начало раздела Африки между европейскими империалистическими странами (Франция, Германия, Италия, Англия), сопровождающееся столкновениями с туземцами, - 1870- 1890 гг.; 4) образование объединенной Болгарии - 1885 г.

V. Период повышательной волны третьего большого цикла:

1) столкновение Японии и Китая - 1895 г.; 2) война Турции с Грецией из-за Крита - 1897 г.; 3) испано-американская война 1898 г.; 4) англо-бурская война 1899-1902 гг.; 5) военная экспедиция великих держав в Китай - 1900 г.; 6) объявление Федерации Австралийской республики - 1901 г.; 7) русско-японская война - 1904-1905 гг.; 8) русская революция 1905 г., 9) турецкая революция 1908 г.; 10) аннексия Боснии и Герцеговины - 1908 г.; 11) военная экспедиция Франции в Марокко и мароккский конфликт между Францией и Германией - 1907 1909 гг.; 12) военное столкновение Италии с Турцией из-за Триполи - 1911-1912 гг.; 13) первая

Балканская война 1912 -1913 гг.; 14) вторая Балканская война 1913 г.; 15) новый переворот в Турции - 1913 г.; 16) китайская революция с 1911 г.; 17) мировая война 1914-1918 гг.; 18) русская революция в феврале 1917 г.; 19) Октябрьская революция в России, гражданская война и иностранная интервенция - 1917-1921 гг.; 20) революция в Германии - 1918-1919 гг.; 21) революция в Австро-Венгрии - 1918-1919 гг.; 22) переустройство карты Европы по Версальскому миру - 1918 г.

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.

14

Третья эмпирическая правильность, которая может быть констатирована в ходе больших циклов, заключается в том, что понижительные волны этих циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

Факт сельскохозяйственной депрессии после наполеоновских войн, т.е. в период понижительной волны первого большого цикла, исследован очень мало. Однако эта депрессия, несомненно, имела место. Во всяком случае в Англии она проявилась совершенно рельефно.

Сельскохозяйственная депрессия эта выразилась прежде всего в том, чтобы абсолютный уровень цен сельскохозяйственных товаров резко понизился. Так, например, цена пшеницы, составлявшая за период 1796-1816 г. в среднем 84 шилл, 4 пенса за квартал, несмотря на повышение защитительных ввозных пошлин, в среднем за период 1816-1845 г. равнялась только 61 шилл. 2 пенсам за квартал. Аналогичное и даже более сильное падение наблюдается в ценах шерсти, льна, сахара и табака.

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.

Несмотря на то что период с 1815 по 1849 г. был периодом повышения ввозных хлебных пошлин, тем не менее, покупательная сила пшеницы, повышавшаяся до половины 10-х годов точнее - до 1817 г.) и стоявшая в 1816-1820 гг. на уровне 16,2, затем, хотя и с колебаниями, понижается. Покупательская же сила шерсти и льна, где не было влияния протекционизма, падает чрезвычайно (см. табл. 2).

Факт существования сельскохозяйственной депрессии после наполеоновских войн доказывается также тенденциями изменения земельной ренты. По исчислениям Томсона рента на акр с начала XVIII в. повышалась в Англии до 1818 г.; в 1818 г. она равнялась 19 шилл. 4 пенсам на акр; в дальнейшем рента, хотя с колебаниями, понижается до 1840 г.; в 1839 г. она составляла уже 18 шилл. 5 пенсов.

Таблица 2

Движение цен в процентах к общему индексу

Годы	Пшеница	Шерсть	Лен
1816-1820	116,2	116,7	92,6
1821-1825	106,2	94,5	93,4
1826-1830	117,7	80,4	83,2
1831-1835	97,7	79,7	106,6
1836-1840	102,4	67,8	82,1

Наконец, реальность этой сельскохозяйственной депрессии подчеркивается тем фактом, что в это время английский парламент избирает ряд специальных комиссий по определению состояния сельского хозяйства и выработке мер против депрессии его. Эти комиссии работали в 1820, 1821, 1822, 1833 и 1836 гг. Комиссии собрали богатейшие материалы, рисующие причины, формы и глубину сельскохозяйственной депрессии.

Но если сельскохозяйственная депрессия, приходящаяся на понижательный период первого цикла, мало исследована, то депрессия, приходящаяся на понижательный период второго большого цикла (с 70-х годов прошлого века), исследована довольно подробно. Эта депрессия охватила почти все основные

европейские страны и совершенно явственно сказалась в Северо-Американских Соединенных Штатах.

Факт этой депрессии выявляется также в падении как абсолютного уровня цен сельскохозяйственных товаров, преимущественно продуктов полеводства, так и в относительном падении их покупательной силы. По Англии это падение характеризуется следующими цифрами (см. табл. 3).

Факт рассматриваемой депрессии проявился также и в падении земельной ренты. По указанному выше исследованию Томсона земельная рента с 28 шилл. 10 пенсов на акр в 1872-1874 гг. понизилась до 22 шилл. 10 пенсов к 1890-1892 гг.

Таблица 3

Годы	Пшеница		Лен		Шерсть	
	Индекс	В процентах к общему индексу	Индекс	В процентах к общему индексу	Индекс	В процентах к общему индексу
1869-1877	108	105	97	101	113	104
1878-1886	83	93	64	90	89	108
1887-1895	68	79	57	91	70	99

Наконец, симптомом сельскохозяйственной депрессии и в данном случае является факт избрания в Англии специальных парламентских комиссий по выяснению причин депрессии и мер борьбы против нее. Первая комиссия работала с 1879 по 1882 г. В 1893 г. была образована вторая комиссия по изучению сельскохозяйственной депрессии. В докладах, протоколах и других материалах этих комиссий собран подробнейший материал, выясняющий конкретные формы и условия возникновения и развития сельскохозяйственной депрессии.

Заканчивая данный раздел доклада, заметим, что после кризиса 1920 г., когда по всем данным капиталистический мир вступил в период понижительной волны третьего большого цикла, вновь обнаружались признаки длящейся сельскохозяйственной депрессии. Она имеет место в европейских странах, но острее всего

дает себя знать на этот раз в САСШ. Любопытно отметить, что развитие сельскохозяйственной депрессии заставило и американцев, подобно в свое время англичанам, прибегнуть к образованию специальных комиссий по сельскохозяйственной депрессии. Первая комиссия была образована парламентом в 1921 г., вторая комиссия – в конце 1924 г.

15

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.

Факты вполне подтверждают выставленные положения. По данным Шпитгофа мы имеем следующую картину (см. табл. 4).

Таблица 4

Периоды	Число лет подъема	Число лет депрессии
Понижательная волна большого цикла с 1822 по 181843 г.	9	12
Повышательная волна большого цикла с 1843 по 181874	21	10

	г.		
Понижательная волна большого цикла с 1874 по 181895	г.	6	15
Повышательная волна большого цикла с 1895 по 191912	г.	15	4

Отсюда легко видеть, что в период понижительных волн большого цикла закономерно преобладают годы депрессий, а в период повышательных волн большого цикла - годы подъемов. Известно, что после кризиса 1920 г. наблюдается длительное депрессивное состояние мирового хозяйства, и подъемы конъюнктуры имеют неустойчивый характер. Это явление получает новое освещение, если признать существование закономерности больших циклов и допустить, что с 1920 г. мир вступил в понижительную волну третьего большого цикла...

17

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. Я не уверен, что мне уже удалось найти удовлетворительное объяснение их. Всякому ясно, что проблема объяснения больших циклов на данной ступени знаний представляется необычайно трудной. Если мы не располагаем вполне разработанными методами простого обнаружения циклов, то, конечно, еще труднее дать их объяснение...

...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 волнообразные 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.

С такой точки зрения волнообразные колебания или колебания конъюнктуры капиталистического хозяйства представляют в себя процессы то нарастающего, то ослабевающего нарушения равновесия капиталистической системы, то усиливающегося, то ослабевающего отклонения ее от уровня равновесия.

Но как мы представляем себе этот уровень равновесия и какие виды нарушения его возможны?

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. Это – с одной стороны.

С другой стороны, как превосходно показал Альфред Маршалл, говоря об экономическом равновесии и его природе, необходимо выделять различные виды его в зависимости от *длительности периода времени*, который мы должны иметь в виду для того, чтобы понять явление равновесия.

[Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2002. – С. 341, 344- 436, 370-380, 387-388]

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит суть основной идеи сельскохозяйственной кооперации?
2. Какова истинная основа кооперативного кредита по Райфайзену?
3. Назовите пять правил кредитной политики по Райфайзену.
4. Какова роль накопления свободного денежного капитала в механизме циклических колебаний конъюнктуры рынка?
5. Чем вызывается периодичность экономических кризисов по мнению Туган-Барановского?
6. Какова причина экономического кризиса 1825 года?
7. В чем состоит отличие движения ссудного и промышленного капитал, с точки зрения Туган-Барановского?
8. Почему промышленный подъем всегда заканчивается реакцией и застоем по Туган-Барановскому?
9. Раскройте содержание четырех эмпирических правильностей, отражающих развитие больших циклов хозяйственной конъюнктуры по Н. Кондратьеву?
10. Какова причина существования «больших циклов»?

Список рекомендуемой литературы

1. Бартенев, С. А. Экономические теории и школы (история и современность) : курс лекций / С. А. Бартенев. – М. : Магистр, 2007.
2. Беккер, Г. Человеческий капитал (избранные главы) / Г. Беккер // США : экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11.
3. Кейнс, Д. М. Общая теория занятости, процента и денег / Д. М. Кейнс. – М. : Директ-Медиа, 2007.
4. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2002.
5. Аникин, А. В. Юность науки / А. В. Аникин. – М. , 1985.
6. Ксенофонт. Домострой // Сократические сочинения / Ксенофонт. – М. : Мир книги, Литература, 2007.
7. Маркс, К. Капитал : в 4 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 23.
8. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения : избранное / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2007.
9. Синельник, Л. В. История экономических учений : учеб.

пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» и экон. специальностям / Л. В. Синельник. – М. : КноРус, 2010.

10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007.

11. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М. : Дело, 2000.

12. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р. Тюрго. – М. : Эксмо, 2008.

13. Фридмен, М. Если бы деньги заговорили... : пер. с англ. / М. Фридмен. – М. : Дело, 1999.

14. Хрестоматия по экономической теории / сост. : Е. Ф. Борисов. – М. : Юристъ, 1997.

15. Цвайнерт, Й. История экономической мысли в России. 1805-1905. / пер. с нем. Л. И. Цедилина; науч. ред. В. С. Автономов; Гос. ун-т Высш. школа экономики. – М. : ГУ ВШЭ, 2008.

16. Чаянов, А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – Томское кн. Изд-во, 1988.

Оглавление

Предисловие.....	3
Тема 1. Введение. Возникновение экономической теории.	
Меркантилизм	6
1. Ксенофонт. Домострой.....	6
2. Ман Т. Богатство Англии во внешней торговле	11
Тема 2. Классическая политическая экономия. Историческая школа в Германии.....	16
1. Кенэ Ф. Зерно. Анализ Экономической таблицы.....	16
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов	27
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения.....	38
4. Сэй Ж-Б. Трактат по политической экономии.....	53
5. Бастиа Ф. Экономические софизмы.....	70
Тема 3. Экономическая теория К. Маркса. Историческая школа в Германии. Возникновение неоклассического направления.....	96
1. Маркс К. Капитал. Т. 1.....	96
2. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека.....	202
3. Маршалл А. Принципы экономической науки.....	214
Тема 4. Возникновение и развитие кейнсианства.	
Неоклассический синтез.....	221
1. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег.....	221
2. Самуэльсон П. Экономикс. Вводный курс.....	235
Тема 5. Современные неоклассические школы.....	240
1. Хайек Ф. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор делового цикла.....	240
2. Фридмен М. Если б деньги заговорили. Количественная теория денег: новая формулировка. Тезисы нобелевской лекции....	247
Тема 6. Институционализм: возникновение и эволюция.....	292
1. Коуз Р. Природа фирмы.....	292
2. Беккер Г. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ.....	309
Тема 7. Социально-экономическая мысль России.....	325
1. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации.....	325
2. Туган-Барановский М. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов..	340
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики.....	361
Список рекомендуемой литературы.....	377